

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ПОЛИТ- ЭКОНОМИЯ

Учебник

Под редакцией
доктора экономических наук,
профессора В. Д. БАЗИЛЕВИЧА

2009

PRESSI (HERSON)

УДК 330(075.8) ББК
65.01я73 Э45

Авторы:

В.Д. Вазилевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, проректор Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, лауреат Государственной премии Украины в области науки и техники (предисловие, главы 1, 4, 14, 15, 17, 18, 19, послесловие); *В.Н. Попов*, кандидат экономических наук, профессор (главы 1, 3, 5, 6, 9, 12); *Е.С. Вазилевич*, кандидат экономических наук, доцент (главы 7, 8, 10, 12, 13, 16, 21); *Н.И. Гражевская*, кандидат экономических наук, доцент (главы 2, 8, 11, 20, 22)

Рецензенты: *П.С. Ещенко*, доктор экономических наук, профессор Киевского национального университета имени Тараса Шевченко; *И.Ф. Радионова*, доктор экономических наук, профессор Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Экономическая теория: политэкономия: Учебник / Э45 Под ред. В.Д. Вазилевича. — М.: Рыбари; К.: 2009.— 870 с.

ISBN 978-5-93763-010-0 ("Рыбари", Россия) ISBN

Это учебник нового поколения. Его наиболее важные особенности: системный и энциклопедический характер изложения законов и категорий экономической теории, глубокий анализ, взвешенность оценок и выводов, оригинальность и лаконичность изложения материала. Учебник содержит необходимые таблицы, рисунки, графики, глоссарий, вопросы для самоконтроля уровня усвоения теоретического материала и обеспечивает возможность использования новейших образовательных технологий, в частности дистанционных методов обучения, компьютерных технологий организации учебного процесса.

Для студентов, аспирантов и преподавателей высших учебных заведений. Книга будет полезной также научным работникам, руководителям и служащим государственных учреждений, работникам коммерческих структур, всем, кто стремится овладеть экономической теорией.

Россия) ISBN 978-966-346-552-4

УДК ("Рыбари",

© В.Д. Вазилевич, В.Н. Попов,
Е.С. Вазилевич, Н.И. Гражевская, 2009

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	13
Раздел I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА.....	17
Глава 1. Предмет и метод экономической теории.....	18
1.1. Зарождение и основные этапы развития экономической теории как науки	18
1.2. Предмет экономической теории и эволюция его определения разными школами.....	25
1.3. Методы познания экономических процессов и явлений, их классификация	32
1.4. Экономические категории, законы и принципы. Познание и использование экономических законов	37
1.5. Функции экономической теории	41

1.6. Экономическая теория как теоретико-методологическая база других экономических наук	45
Учебный тренинг	47
Глава 2. Экономические потребности общества.	
Экономические интересы	49
2.1. Сущность и структура экономических потребностей общества	49
2.2. Экономический закон возрастания потребностей 55	
2.3. Экономические интересы, их классификация и взаимодействие	59
2.4. Мотивы и стимулы эффективного хозяйствования	66
Учебный тренинг	70
Глава 3. Экономическая система общества. Отношения собственности	73
3.1. Формационный и цивилизационный подходы к периодизации общественного развития	73
3.2. Экономическая система, ее сущность, цели и основные структурные элементы. Типы экономических систем	80
3.3. Собственность, ее сущность, формы и место в экономической системе.....	87
3.4. Место и роль человека в экономической системе	104
Учебный тренинг	112
Глава 4. Закономерности и особенности развития переходных экономик.....	115

Содержание

4.1. Сущность и закономерности эволюционного перехода экономической системы к следующему типу.....	115
4.2. Переходные экономические системы: содержание и основные черты.....	117
4.3. Кризис и распад командно-административной системы и необходимость перехода экономики постсоциалистических стран к рыночным отношениям	121
4.4. Концепции перехода постсоциалистических стран к рыночной экономике.....	125
4.5. Формирование институциональных и экономических условий перехода стран к новой системе хозяйствования.....	129
Учебный тренинг	135
Глава 5. Формы организации общественного производства и их эволюция	138
5.1. Сущность и структура общественного производства. Материальное и нематериальное производство	138
5.2. Основные факторы общественного производства и их взаимосвязь.....	145
5.3. Эффективность производства, ее сущность, экономические и социальные показатели	154
5.4. Формы организации общественного производства: натуральное и товарное.....	162
5.5. Экономические и неэкономические блага. Товар и его свойства	167
5.6. Альтернативные теории стоимости	171
5.7. Закон стоимости, его сущность и функции ...	177
Учебный тренинг.....	180

Глава 6. Теория денег и денежного обращения	183
6.1. Теоретические концепции возникновения и сущности денег	183
6.2. Функции денег и их эволюция	188
6.3. Денежное обращение и его законы	195
6.4. Денежная система, ее структурные элементы и основные типы.....	200
6.5. Валютные курсы. Конвертируемость денег... ..	209
6.6. Инфляция, ее сущность, причины, виды и социально-экономические последствия.....	214
Учебный тренинг	223

**Раздел II. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ
ЭКОНОМИКИ** 227

**Глава 7. Рыночная экономика: сущность, структура
и инфраструктура** 228

7.1. Рыночное хозяйство как неотъемлемая составляющая товарного производства	228
7.2. Черты, структура и функции рынка.....	229
7.3. Основные субъекты рыночной экономики....	236
7.4. Государство как субъект рыночного хозяйства	237
7.5. Инфраструктура рынка	241
Учебный тренинг	253

**Глава 8. Спрос и предложение. Теория рыночного
равновесия**..... 256

8.1. Сущность спроса и факторы, его определяющие	257
8.2. Предложение: содержание и факторы, на него влияющие	264

Содержание

8.3. Эластичность спроса и предложения	267
8.4. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие.....	275
Учебный тренинг.....	278
Глава 9. Конкуренция и монополия в рыночной экономике	281
9.1. Конкуренция, ее суть и экономические основы. Закон конкуренции	281
9.2. Виды экономической конкуренции	288
9.3. Методы конкурентной борьбы.....	299
9.4. Монополия: причины возникновения, суть и основные формы	303
9.5. Антимонопольная политика государства. Антимонопольное законодательство	310
Учебный тренинг	316
Глава 10. Предпринимательство в рыночной экономике	319
10.1. Содержание, основные черты и признаки предпринимательства	320
10.2. Теории и модели предпринимательства	323
10.3. Организационно-правовые формы предпринимательства	325
10.4. Классификация предприятий по размеру. Малый бизнес. Новые виды предпринимательской деятельности.....	334
Учебный тренинг	344
Глава 11. Капитал. Издержки производства и прибыль.....	347
11.1. Капитал как экономическая категория товарного производства	347

11.2. Структура авансированного капитала. Издержки производства, их сущность и классификация	357
11.3. Прибыль на капитал и факторы, ее определяющие. Экономическая роль прибыли.....	361
11.4. Кругооборот и оборот промышленного капитала. Амортизация основного капитала	366
Учебный тренинг	375
Глава 12. Рыночные отношения в аграрном секторе экономики	378
12.1. Аграрные отношения, их сущность и особенности	378
12.2. Земельная рента, ее сущность, виды и механизм образования	384
12.3. Рынок земельных ресурсов. Цена земли	398
12.4. Агропромышленная интеграция и агропромышленный комплекс	400
Учебный тренинг	404
Глава 13. Доходы, их источники и распределение	407
13.1. Сущность, виды и источники формирования доходов. Номинальные и реальные доходы ...	407
13.2. Функциональное распределение доходов: марксистская и маржиналистская концепции.....	410
13.3. Спрос на ресурсы и факторы, его определяющие, в теории предельной производительности	423
13.4. Ценообразование на рынке труда. Заработная плата как рыночное явление.....	433
13.5. Экономическая рента и трансфертный доход в составе заработной платы. Формы и системы заработной платы	445

Содержание

13.6. Влияние государства и профсоюзов на функционирование рынка труда.....	450
13.7. Персональное распределение доходов. Семейные доходы, их уровень, источники и структура	453
Учебный тренинг.....	459

Глава 14. Неопределенность, риск и страхование в экономике

462

14.1. Неопределенность и риски современной рыночной экономики	463
14.2. Спекуляция и ее роль в условиях рынка.....	469
14.3. Страхование как средство ограничения уровня риска	476
Учебный тренинг	485

Раздел III. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....

487

Глава 15. Национальное производство и воспроизводство

488

15.1. Содержание, виды и пропорции национального (общественного) воспроизводства.....	489
15.2. Теоретические модели общественного воспроизводства	493
15.3. Система национального счетоводства: необходимость возникновения, содержание, цели	511
15.4. Концепции и принципы построения Системы национальных счетов	513
15.5. Основные макроэкономические показатели СНС	516
Учебный тренинг	533

Глава 16. Макроэкономическая нестабильность и экономический рост	537
16.1. Цикличность экономического развития как проявление макроэкономической нестабильности. Теории циклических колебаний	537
16.2. Классификация экономических циклов в зависимости от продолжительности. Средние циклы и их фазы.....	541
16.3. Нециклические колебания экономики	549
16.4. Безработица, ее содержание, причины, виды, формы. Уровень безработицы. Последствия влияния безработицы на экономику	552
16.5. Экономический рост: содержание, типы, факторы	560
16.6. Концепции и простейшие модели экономического роста	562
Учебный тренинг.....	569
Глава 17. Финансовая система	573
17.1. Необходимость, содержание, структура и функции финансов.....	573
17.2. Финансовая система. Государственный бюджет. Бюджетный дефицит и государственный долг	577
17.3. Теория налогообложения	585
Учебный тренинг.....	593
Глава 18. Кредитная система	596
18.1. Необходимость, содержание и принципы функционирования кредита	596
18.2. Формы и функции кредита.....	598
18.3. Кредитная система и ее структура	604
Учебный тренинг.....	612

Содержание

Глава 19. Правительственное регулирование национальной экономики	615
19.1. Объективная необходимость, содержание и модели правительственного регулирования экономики ..	615
19.2. Цели, средства и методы правительственного влияния на экономику	621
19.3. Основные направления и рамки правительственного влияния на экономику...630	
Учебный тренинг	635
Глава 20. Теоретические аспекты рыночной трансформации экономики Украины	638
20.1. Объективные предпосылки и направления рыночной трансформации экономики Украины	638
20.2. Трансформация отношений собственности и формирование конкурентной среды как стратегический приоритет рыночных преобразований	645
20.3. Формирование инновационной модели развития национальной экономики	653
20.4. Трансформация денежно-кредитной и финансовой систем Украины	657
20.5. Проблемы и перспективы интеграции отечественной экономики в глобальную экономическую среду	662
Учебный тренинг.....	668
Раздел IV. ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА.....	671
Глава 21. Интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок	672

21.1. Международное разделение труда и интернационализация экономики как основа формирования мирового хозяйства	672
21.2. Формы международных экономических отношений (МЭО). Концепции трансформации	678
21.3. Мировой рынок экономических благ	683
21.4. Торговый и платежный баланс	690
21.5. Содержание и структура мировой валютной системы	695
21.6. Сущность, причины, формы и тенденции развития миграции рабочей силы	699
Учебный тренинг	702
Глава 22. Глобализация экономики и общецивилизационные проблемы человечества	705
22.1. Глобализация как закономерный процесс мирохозяйственного развития	705
22.2. Сущность, признаки и уровни глобализации экономики	715
22.3. Противоречия глобализации и ее модели	722
22.4. Взаимосвязанность и предпосылки решения глобальных проблем	733
Учебный тренинг	749
Альфред Нобель	753
Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля	758
Глоссарий	811
Послесловие	863

ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономическая теория как фундаментальная наука непрерывно развивается — формируются новые научные школы и направления исследований, получают логическое завершение экономические концепции, уточняются или отрицаются как не выдержавшие испытания практикой теоретические постулаты. Особым качественным изменениям подвергаются теоретические исследования экономической жизни общества на этапе трансформационных преобразований в связи с возникновением потребности не только в осмыслении новых реалий, но и в необходимости подготовить хозяйствующих субъектов, общество в целом к новым условиям экономического сотрудничества.

Переход от индустриального к духовно-информационному обществу, трансформация моделей экономического развития под влия-

нием глобализации экономики, интеллектуализация и индивидуализация труда, неуклонная дематериализация производства и превращение человеческого капитала в доминанту экономического развития, беспрецедентные динамические переходные процессы порождают принципиально новые проблемы, не вписывающиеся в рамки традиционных представлений экономической теории, требующие новых концептуальных решений и методологических подходов.

Углубление понимания природы субъекта экономической деятельности и законов этой деятельности постепенно формирует новую предметную сферу экономической теории, обусловленную реальной тенденцией смещения приоритетов, — с богатства экономического на богатство социальное, гуманистическое. Определяющей составляющей этого богатства становится человек как личность и как наивысшая ценность. Все это обуславливает расширение проблематики экономических исследований на основе выделения человеческого капитала как определяющего фактора и результата развития социально-экономических систем. Становление экономических основ новой цивилизации, сориентированных на всестороннее развитие человека, кардинально меняет исследовательские приоритеты.

Для формирования современного экономического мышления, подготовки специалистов нового поколения необходимо не только разрабатывать фундаментальные проблемы экономической теории, но и подготовить принципиально новые учебники, внедрять новейшие технологии обучения.

Предлагаемый читателю учебник подготовлен коллективом авторов, имеющих многолетний опыт преподавания экономической теории в лучших высших учебных заведениях страны. Его отличают глубина анализа, разнообразие теоретических проблем, оригинальность подачи материала, логическая последовательность и концентрированность изложения. В учебнике органически соединено теоретическое освещение проблем экономической теории с наглядностью подачи материала.

Это один из первых учебников нового поколения, вобравший в себя лучший отечественный и мировой опыт и обеспечивающий возможность внедрения новейших образовательных технологий. Основные категории экономической теории представлены в целостной, системной взаимосвязанности, что обеспечивает органическое вхождение в макро- и микроэкономическое пространство. Многоаспектный характер отражения категориального аппарата экономической теории обеспечивает раскрытие сущности и особенностей наиболее известных экономических теорий, определение новых дефиниций, обусловленных экономическим развитием современного общества. Он позволяет самостоятельно изучать экономические процессы, систематизировать, выстраивать логически последовательные целостные знания. Учебник позволяет также внедрять дистанционные методы обучения, включает вопросы для самоконтроля, широкий глоссарий, приемлем для внедрения компьютерных технологий в организацию учебного процесса.

Авторский коллектив с благодарностью примет все замечания и предложения по усовершенствованию содержания и формы подачи учебного материала. Выражаем слова благодарности В. Ятиной и В. Карасеву, В. Розумному, С. Бартошу и О. Кобец за помощь, оказанную при подготовке учебника к печати.

Раздел I ОБЩИЕ ОСНОВЫ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Глава 1. Предмет и метод экономической теории.

*Глава 2. Экономические потребности общества.
Экономические интересы.*

*Глава 3. Экономическая система общества.
Отношения собственности.*

*Глава 4. Закономерности и особенности развития
переходных экономик.*

*Глава 5. Формы организации общественного
производства и их эволюция.*

Глава 6. Теория денег и денежного обращения.

Глава 1

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая наука имеет дело с фундаментальными проблемами жизни общества; она касается всех и принадлежит всем.

Людвиг фон Мизес

Люди, которые никогда систематически не изучали экономическую теорию, похожи на глухих, которые пытаются оценить звучание оркестра.

Поль Самуэльсон

1.1. Зарождение и основные этапы развития экономической теории как науки

Потребности человека очень разнообразны. Основным источником их удовлетворения является экономика, экономическая деятельность людей, поскольку именно они создают для этого необходимые условия. Экономика позволяет трансформировать природные ресурсы в пригодные для потребления обществом блага.

Понятие *экономика* (от гр. *oikonomia*, буквально — искусство ведения домашнего хозяйства) ныне применяют в четырех значениях:

— народное хозяйство определенной страны, группы стран или всего мира;

— сфера хозяйственной деятельности человека, в которой создаются, распределяются и потребляются жизненные блага;

Предмет и метод экономической теории

— совокупность экономических отношений между людьми в сфере производства, распределения, обмена и потребления продукции, образующих определенную экономическую систему.

Экономика как сложная, разнообразно структурированная система является объектом изучения специальной науки — экономической науки.

Экономическая наука — это сфера умственной деятельности человека, функцией которой является познание и систематизация объективных знаний о законах и принципах развития реальной экономической действительности.

Первые попытки изучения отдельных сторон экономических процессов известны еще из работ древних греческих и римских мыслителей (Ксенофонта, Аристотеля, Платона, Катона, Варрона, Сенеки, Колумеллы), а также мыслителей Древнего Египта, Китая и Индии. Они исследовали проблемы ведения домашнего хозяйства, а также земледелия, торговли, богатства, налогов, денег и т. п.

Экономическая наука как система знаний о сущности экономических процессов и явлений начала зарождаться лишь в XVI—XVII вв., когда рыночное хозяйство стало приобретать общий характер. Основные этапы развития экономической науки показаны на рис. 1.1.

Меркантилизм. Странники этой школы основным источником богатства считали сферу обращения, торговлю, а богатство отождествляли с накоплением металлических денег (золотых и серебряных). Взгляды представителей этой школы выражали интересы торговой буржуазии в период первоначального накопления капитала и развития внешней торговли. Представители: А. Монкретьен, Т. Манн, Д. Юм, В. Стаффорд.

Физиократы. В отличие от меркантилистов, физиократы впервые перенесли исследование из сферы обращения непосредственно в сферу производства. Но источником богатства считали только первичный сектор — труд в сельскохозяйственном производстве. По их мнению, промышлен-

ность, транспорт и торговля — бесплодные сферы, а работа людей в них лишь покрывает расходы на их существование и неприбыльна для общества. Представители: Ф. Кенэ, А. Тюрго, В. Мирабо и др.

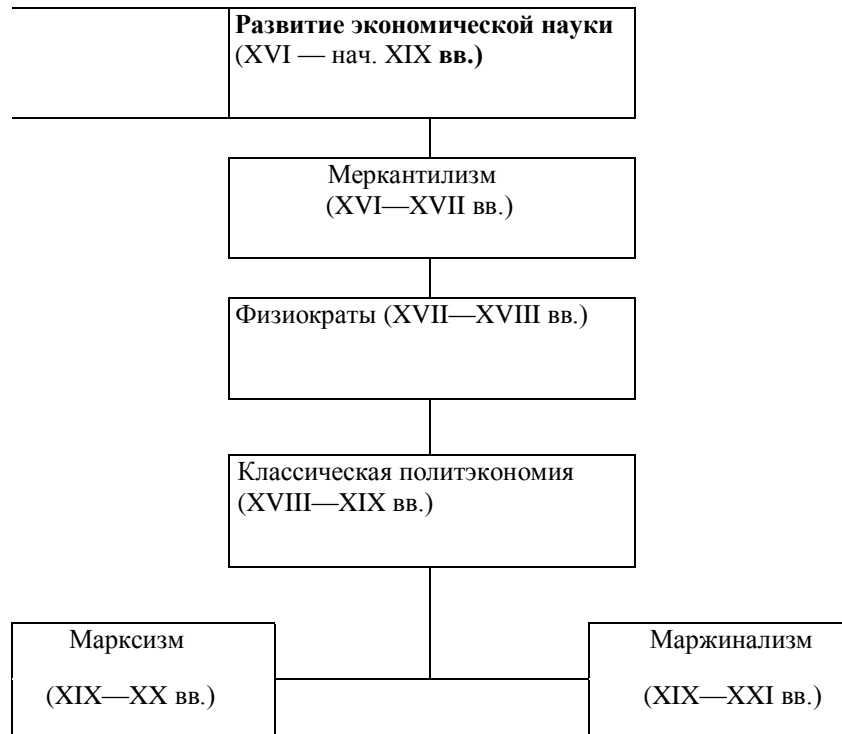


Рис. 1.1. Основные этапы развития экономической науки

Классическая политическая экономия. Возникла с развитием капитализма. Ее основатели У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо впервые дали системное изложение экономической науки как единой целостной научной дисциплины. Они концентрируют внимание на анализе экономических явлений и закономерностей развития всех сфер капиталистического производства, стремятся раскрыть экономическую природу богатства, капитала, доходов, кредита, обра-

Предмет и метод экономической теории

щения, механизма конкуренции. Именно они положили начало теории трудовой стоимости, а рынок рассматривали как саморегулирующуюся систему.

Марксизм, или *политическая экономия труда*. Основатели этого направления К. Маркс и Ф. Энгельс исследуют систему законов капиталистического общества с позиций интересов рабочего класса. Продолжая исследование теории трудовой стоимости, они провели анализ развития форм стоимости, предложили свою концепцию прибавочной стоимости, денег, производительности труда, воспроизводства, экономических кризисов, земельной ренты. Однако некоторые положения марксизма — об отрицании частной собственности и рынка, усилении эксплуатации и роста обнищания трудящихся при капитализме, о единственном факторе формирования прибавочной стоимости, преимуществах общественной собственности, неизбежности краха капитализма не имели надлежащей научной обоснованности и не нашли практического подтверждения. Поэтому ныне они пересматриваются и подвергаются справедливой научной критике.

Маржинализм (от англ. *marginal* — предельный) — теория, которая объясняет экономические процессы и явления на основе универсальной концепции использования предельных, крайних ("max" или "min") величин, характеризующих не внутреннюю сущность самих явлений, а их изменение в связи с модификацией других явлений. Исследование маржиналистов основываются на таких категориях, как "предельная полезность", "предельная производительность", "предельные затраты" и др. Маржинализм использует количественный анализ, экономико-математические методы и модели, в основе которых лежат субъективно-психологические оценки экономических процессов и явлений. Представители маржинализма — К. Менгер, Ф. Визер, У. Джевонс, Л. Вальрас.

В современной западной экономической науке существуют разные направления, течения, школы, типология которых отличается как по методам анализа, так и по пониманию предмета и цели исследования. Концептуально отлича-

ются и подходы к решению экономических проблем. Однако эти различия в значительной мере условные, поэтому всю совокупность современных немарксистских течений и школ можно сгруппировать в такие четыре основных направления: неоклассицизм, кейнсианство, институционализм, неоклассический синтез (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Основные направления современной экономической теории

Неоклассицизм исследует и развивает идеи классической политэкономии с учетом современных условий. Отрицает необходимость вмешательства государства в экономику, рассматривает рынок как саморегулирующуюся экономическую систему, способную самостоятельно установить необходимое равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением. Основатели теории — А. Маршалл и А. Пигу. Последователи — Л. Мизес, Ф. Хайек, М. Фридмен, А. Лаффер, Дж. Гилдер, Ф. Кейган и др.

Неоклассическое направление охватывает много разных концепций и школ: "*монетаризм*", "*теорию общественного выбора*", "*теорию рациональных ожиданий*" и др. Особой популярностью пользуется концепция монетаризма, признанным теоретиком которой является американский экономист Милтон Фридмен. Приверженцы монетаризма — Ф. Найт, Дж. Стиглер, Ф. Кейган, А. Голдмен.

Предмет и метод экономической теории

Монетаризм — теория, которая предлагает отказ от активного вмешательства государства в экономику и приписывает денежной массе, находящейся в обращении, роль определяющего фактора в формировании экономического равновесия, развития производства и изменения объемов валового внутреннего продукта (ВВП). По правилу монетаризма прирост денежной массы (монетарной базы) должен быть скоординирован с темпами роста ВВП, динамикой цен и скоростью обращения денег по такой схеме (рис. 1.3).

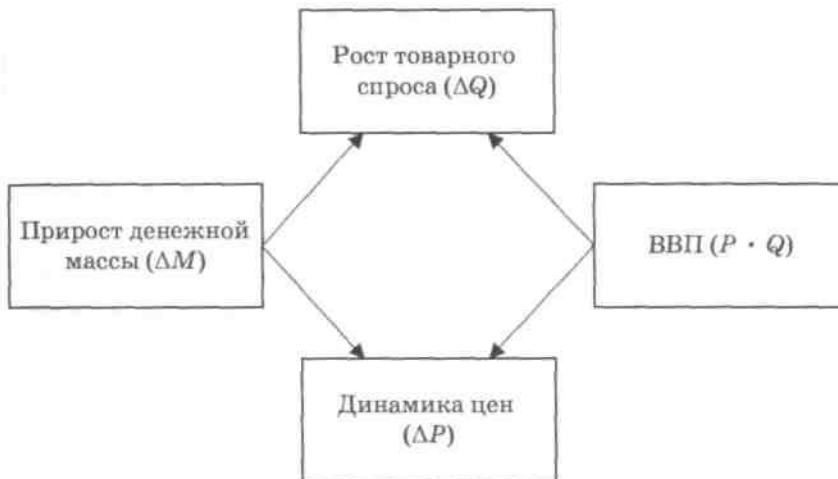


Рис. 1.3. Монетарные рычаги регулирования ВВП

Кейнсианство — одна из ведущих современных теорий, в противоположность неоклассикам обосновывает необходимость активного вмешательства государства в регулирование рыночной экономики путем стимулирования совокупного спроса и инвестиций через осуществление определенной кредитной и бюджетной политики. Основателем теории является выдающийся английский экономист Дж.М. Кейнс. Кейнсианство возникло в 30-х годах XX в. как ответ на необходимость преодоления Великой депрессии (1929—1933 гг.), которая поставила экономическую систему капитализма на грань полной катастрофы. Идеи

Дж.М. Кейнса, изложенные в его главной работе "Общая теория занятости, процента и денег" (1936), широко применялись ведущими странами мира в практике регулирования рыночной экономики и позволили относительно быстро преодолеть кризисные явления, достичь стабильных темпов экономического роста и динамического равновесия. Кейнсианская концепция стимулирования спроса приведена на рис. 1.4.

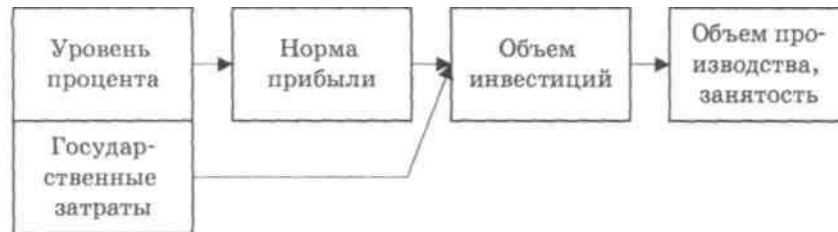


Рис. 1.4. Кейнсианская концепция стимулирования спроса

Приверженцы и последователи Дж.М. Кейнса (Дж. Робинсон, П. Сраффа, А. Хансен, Н. Калдор, Р. Лукас и др.) выступают за активное участие государства в структурной перестройке экономики, считают необходимым внедрение антикризисного и антициклического регулирования, перераспределения доходов, увеличения социальных выплат и др.

Институционализм, или *институционально-социологическое направление*, представителями которого являются Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гелбрейт, Я. Тинберген, Г. Мюрдаль и др., рассматривает экономику как систему, в которой отношения между хозяйствующими субъектами возникают под влиянием как экономических, так и правовых, политических, социологических и социально-психологических факторов. Объектами изучения для них являются "институты", под которыми они понимают государство, корпорации, профсоюзы, а также правовые, морально-этические нормы, обычаи, менталитет, инстинкты людей и т. д.

Предмет и метод экономической теории

Неоклассический синтез — обобщающая концепция, представители которой (Д. Хикс, Дж. Бьюккенен, П. Самуэльсон, Л. Клейн и др.) обосновывают принцип объединения рыночного и государственного регулирования экономических процессов, утверждают необходимость движения к смешанной экономике. Придерживаются принципа рационального синтеза неоклассического и кейнсианского направлений экономической теории.

1.2. Предмет экономической теории и эволюция его определения разными школами

Предмет экономической теории чрезвычайно сложный и многогранный, так же, как сложна, многогранна и динамична экономическая жизнедеятельность человека. Этим объясняется невозможность короткого и всеохватывающего определения предмета, которое было бы пригодным для всех этапов развития человеческого общества. Экономическая теория, изучая реальные экономические процессы, сама находится в постоянном поиске и развитии, предмет ее исследования изменяется и уточняется. Эволюция представлений о предмете экономической теории приведена в табл. 1.1. Таков далеко неполный перечень определений предмета экономической теории.

Таблица. 1.1. Эволюция определения предмета экономической теории

Определение предмета экономической теории	Школа (авторы)
1	2
Учение о правилах, искусстве ведения домашнего хозяйства, домоводства	Древнегреческие и древнеримские мыслители
Наука о создании, распределении и приумножении богатства наций	Меркантилисты, физиократы, классическая политическая экономия

Окончание табл. 1.1

1	2
Наука о производственных отношениях и законах, управляющих производством, распределением, обменом и потреблением благ на разных этапах развития человеческого общества	Марксисты
<i>Современные западные экономисты определяют экономическую теорию как науку о:</i>	
— сфере индивидуальных и общественных действий людей, которые теснейшим образом связаны с созданием и использованием материальных основ их благосостояния	А. Маршалл
— действию людей в процессе выбора ограниченных ресурсов для производства разных экономических благ	П. Самуэльсон
— деятельности людей в условиях редкости ресурсов	Э. Долан
— поведении людей как связи между целью и ограниченностью средств, которые могут иметь альтернативные пути применения	Дж. Робинсон
— эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов или управлении ими с целью достижения максимального удовлетворения нужд человека	К.Р. Макконнэлл, С.Л. Брю

Как видим, формирование предмета экономической теории представители традиционных школ связывали с приумножением богатства, экономическими законами, производственными отношениями между людьми, а современные западные экономисты — с проблемами "редкости", "ограниченности ресурсов и эффективности их использования", "альтернативности выбора" и т. п. Подобное разнообразие определений предмета экономической теории нельзя считать недостатком или слабостью этой науки. Оно является естественным, поскольку отображает эволюцию изучения такого сложного и противоречивого социального объекта, как экономическая система. При этом ни одно из приведенных определений не может претендовать на полное, исчер-

Предмет и метод экономической теории

пывающее раскрытие сущности исследуемого объекта. Каждая теория выражает определенную сторону, грань, срез исследуемой системы, и, тем самым, вносит определенный вклад в экономическую науку. По этому поводу П. Самуэльсон, автор известного на Западе учебника "Экономикс" отмечает, что определение теоретической экономики как науки раскрывает ее предмет с разных сторон, поскольку принимаются во внимание разнообразные аспекты жизнедеятельности человечества, в том числе и экономический, а это не дает возможности сформулировать краткое и в то же время всеохватывающее его определение. Поэтому всяческие попытки абсолютизировать какую-то одну концепцию, один подход к определению предмета экономической теории являются неприемлемыми и непродуктивными, поскольку противоречат сущности экономической жизни и самой науки — она теряет научность.

Экономическая теория — творческая наука, которая постоянно обогащается новыми знаниями, предмет ее исследования расширяется и уточняется. В современных условиях гуманизации, интеллектуализации, социализации общественной жизни и глобализации экономических процессов ее предметная сфера эволюционирует в направлении расширения и усложнения проблематики, привлечения к научному исследованию дополнительных пластов социально-экономических отношений, учета многомерности их взаимодействия и определения *человека* как центра экономической системы.

Современное развитие экономической теории характеризуется:

- разновекторностью научного творчества, структуры и методов познания, которое допускает множественность и синтез теоретических концепций и научных идей;
- отказом от общеобязательных критериев истинности и от теорий, которые претендуют на универсальность;
- взаимовлиянием и толерантным соревнованием идей и познавательных подходов, расширяющим возможность видения взаимодополняющих истин в противоречивых рассуждениях;
- расширением традиционной проблематики и понятийного аппарата экономической науки на основе сложных и

динамических процессов, рожденных глобальностью проблем и задач, которые возникают в ходе социально-экономических преобразований;

— внедрением в экономические исследования новой перспективной методологии анализа, основанной на синергетическом подходе, который открывает широкие возможности многоаспектного освещения сущности экономических процессов и явлений.

Парадигма современной отечественной экономической теории должна иметь еще и *национально-историческую* составляющую, которая предусматривает учет трансформационной специфики национальной экономики, ее институциональных и воспроизводственных особенностей, а также национального менталитета народа, его традиций, психологии, исторических, культурных, демографических и других особенностей страны. Учет национально-экономического компонента является важным условием глубокого понимания современных социально-экономических процессов, которые происходят в стране, и научного прогнозирования тенденций их развития в перспективе.

Итак, развитие современной экономической теории происходит на основе объединения процесса плюрализации с возрастающей тенденцией к интеграции ее разнообразных направлений и школ, с превалированием синтезированных и комплексных подходов к исследованию социально-экономических процессов. Не в противопоставлении, не в различии, а во взаимообогащении и научном синтезе сходных черт разных концепций и заключается демократизм и синергизм эффекта общей работы ученых-экономистов, который дает возможность глубже раскрыть предмет экономической теории во всей его многогранности.

Обобщая сказанное, можно так определить предмет экономической теории в политэкономическом аспекте.

Экономическая теория — это социально-экономическая наука, которая изучает законы развития хозяйственных систем, деятельность экономических субъектов, направленную на эффективное хозяйствование в условиях ограниченных ресурсов, с целью удовлетворения своих безграничных потребностей.

Вместе с эволюцией определения предмета эволюционировало и название экономической науки (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Эволюция названия экономической теории

Термин *экономия* (от гр. *oikonomia*) ввели в обращение древнегреческие мыслители Ксенофонт и Аристотель. В переводе с греческого он означает "искусство, правила ведения домашнего хозяйства", "домоводства" {"*ойкос*" — дом, домашнее хозяйство; "*номос*" — правило, закон).

Термин "политическая экономия" был впервые введен в научный оборот французским меркантилистом Антуаном Монкретьеном в работе "Трактат политической экономии", написанной в 1615 г. С греческого языка "политикос" переводится как государственный, общественный. Этот термин в сочетании с термином *экономия* означает науку о законах ведения хозяйства в государстве, обществе.

В экономической науке термин "политическая экономия" доминировал до конца XIX в. — времени выхода (1890 г.) работы известного английского экономиста А. Маршалла "Принципы экономикс". *Экономикс* — это неоклассическое направление в экономической науке, которое имеет целью синтезировать классическую политическую экономия и маржинализм.

В современных условиях в большинстве стран мира (особенно англо-американских) политическая экономия функционирует под названием "экономикс", в ряде других — как "экономическая теория" или как "политическая экономия". Каждая из них имеет свой аспект исследования и изложения. Тем не менее, они, по сути, являются названиями одной

и той же экономической науки, которая постоянно развивается и исследует экономические явления и процессы на разных этапах развития человеческого общества.

Эволюция терминов "экономия", "политическая экономия", "экономике", "экономическая теория" объективно обусловлена развитием самой экономической науки и объекта ее исследования — экономической системы.

Экономическая теория в широком понимании включает такие разделы: *основы экономической теории* (политэкономия), *микроэкономика*, *мезоэкономика*, *макроэкономика*, *мегаэкономика* (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Структура общей экономической теории

Основы экономической теории (политэкономия) — это фундаментальная, методологическая часть экономической науки, которая раскрывает сущность экономических категорий, законов и закономерностей функционирования и развития хозяйственных систем в разные исторические эпохи.

Микроэкономика изучает поведение экономических субъектов первичного звена: домохозяйств, предприятий, фирм. Она анализирует: цены отдельных товаров, затраты на их производство, прибыль, заработную плату, спрос на товары и предложение их и др.

Макроэкономика изучает закономерности функционирования хозяйства в целом, т. е. на уровне национальной

Предмет и метод экономической теории

экономики. Объектом ее исследования являются валовой внутренний продукт, валовой национальный доход, национальное богатство, уровень жизни населения, проблемы безработицы, инфляция и ее причины, денежное обращение, процент, налоговая политика, кредитно-банковская система и др.

Мезоэкономика изучает отдельные отрасли и подсистемы национальной экономики (агропромышленный комплекс, военно-промышленный комплекс, торгово-промышленный комплекс, территориально-экономические комплексы, свободные экономические зоны и др.).

Мегаэкономика изучает закономерности функционирования и развития мировой экономики в целом, т. е. на глобально-планетарном уровне.

Заметим, что общая экономическая теория не является механической суммой ее составляющих. Все ее части находятся в неразрывном единстве и органической взаимосвязи, обеспечивающей целостное восприятие экономики как самодостаточной и динамической системы, которая функционирует на национальном и общемировом уровнях.

Экономическая теория в зависимости от функциональной цели делится на позитивную и нормативную экономическую теорию.

Позитивная экономическая теория имеет целью всестороннее познание экономических процессов и явлений, раскрывает их взаимосвязи и взаимозависимости, которые обусловлены реальной действительностью. То есть она исследует фактическое состояние экономики, экономическую действительность и отвечает на вопрос: *какая она есть?*

Нормативная экономическая теория изучает объективные экономические процессы, дает им оценку и разрабатывает рекомендации относительно усовершенствования хозяйственной системы, перехода ее на более высокую ступень развития. Она отвечает на вопрос: *как должно быть и что для этого необходимо сделать?*

Итак, экономическая наука, с одной стороны, призвана изучать реальные факты, выяснять причинно-следственные

связи в хозяйственной системе, а с другой — давать рекомендации относительно ее усовершенствования с целью более эффективного использования имеющихся ресурсов и достижения на этой основе высшего уровня удовлетворения общественных нужд. Таким образом, экономическая теория выполняет не только познавательную, но и практическую функцию.

1.3. Методы познания экономических процессов и явлений, их классификация

Чтобы получить новые знания, необходимо сознательно применять научно обоснованные методы исследования. Это важное условие развития всех наук, в том числе экономической теории.

Метод науки (от гр. *methodos* — "путь исследования") призван обеспечить наиболее глубокое раскрытие сущности ее предмета.

Экономическая теория использует широкий спектр приемов и способов исследования своего предмета, которые и определяют содержание ее метода.

Метод экономической теории — это совокупность приемов, средств и принципов, с помощью которых исследуются категории и законы функционирования и развития экономических систем, а также экономическое поведение ее субъектов.

Сложность и многогранность экономической системы требует адекватных методов ее познания. Фундаментальный принцип методологии экономической теории заключается в системном подходе к анализу. Экономика представляет определенную целостность, в которой существует взаимосвязь элементов, компонентов, входящих в ее состав. При этом целостность определяется не только составом присущих ей элементов, но и различными связями между ними и с системой как целым.

Предмет и метод экономической теории

Системный подход в экономической теории означает изучение внутренних причинно-следственных, структурно-функциональных, иерархических, прямых и обратных связей. Именно их познание дает возможность уяснить сложные процессы развития хозяйственной системы, выяснить природу многих экономических процессов и явлений.

Экономическая теория применяет как *общенаучные*, так и *специфические* для данной науки методы познания экономических явлений и процессов (рис. 1.7).



Рис. 1.7. Основные методы экономической теории

Диалектика — общий для всех наук метод познания, в том числе и для экономической теории. Он базируется на использовании законов и принципов философии, обоснованных еще выдающимся немецким философом Георгом Гегеле-

лем, сущность которых состоит: в познании экономических явлений и процессов в их взаимосвязи и взаимозависимости; в непрерывном развитии; в понимании того, что накопление количественных изменений приводит к качественным скачкам; что источником развития выступают внутренние противоречия явлений, единство и борьба противоположностей.

Особенностью теоретико-экономического исследования является то, что при изучении экономических процессов нельзя пользоваться конкретными приемами и техническими средствами, которые широко применяются, например, в естественных науках (физике, химии и др.). Здесь используют научное экономическое мышление в виде научной абстракции.

Научная абстракция как метод заключается в углубленном познании реальных экономических процессов путем выделения основных, наиболее существенных внутренних сторон определенного явления, очищенных (отвлеченных) от всего внешнего, второстепенного, случайного, несущественного. Результатом применения метода научной абстракции является уяснение и формулирование экономических понятий, категорий и законов.

Анализ и **синтез** как исследовательский прием применяется в единстве двух его составляющих. При **анализе** объект исследования умозрительно или фактически раскладывается на составные части, каждая из которых изучается отдельно. При **синтезе** происходит объединение расчлененных элементов объекта в единое целое с учетом взаимосвязей между ними. Анализ оказывает содействие осмыслению важного в каждом элементе, а синтез завершает раскрытие сути объекта как целостного единства всех элементов.

Индукция — это метод познания, при котором исследователь собирает частные факты, делает на их основе обобщающие выводы и формулирует теоретические положения. **Дедукция** — метод познания, при котором исследователь идет от общего положения к частному, от теории к конкретным фактам. Методы индукции и дедукции обеспечивают диалектическую взаимосвязь между единичным и общим, конкретным и абстрактным.

Предмет и метод экономической теории

Методы исторического и логического познания используются экономической теорией для исследования хозяйственных процессов в единстве. *Исторический метод* изучает эти процессы в той исторической последовательности, в которой они возникали, развивались и изменялись в реальной жизни. Однако историческое развитие не всегда характеризуется определенными закономерностями. Оно может подвергаться воздействию случайных факторов. *Логический метод* исследует экономические процессы в их логической последовательности, направляясь от простого к сложному, освобождаясь при этом от исторических случайностей, зигзагов и деталей, не присущих этому процессу.

Экономическое моделирование — это формализованное описание и количественное выражение хозяйственных процессов и явлений (с помощью математики и эконометрики), структура которого компактно воссоздает сложную реальную картину экономической жизни. Экономические модели (рис. 1.8) дают возможность наглядно и глубже исследовать основные черты и закономерности развития реального объекта познания. Кроме того, использование экономико-математических моделей в сочетании с ЭВМ позволяет из множества вариантов выбрать наиболее оптимальное решение какой-либо экономической проблемы.



Рис. 1.8. Виды экономических моделей

Метод графических изображений дает возможность наглядно представить соотношения, зависимости между различными экономическими показателями, их "поведение" под влиянием изменений экономической ситуации.

Экономический эксперимент — искусственное воспроизведение хозяйственных процессов и явлений с целью изучения их в оптимально благоприятных условиях и дальнейшего практического внедрения. Экономический эксперимент дает возможность на практике проверить обоснованность научных теорий и рекомендаций, чтобы предупредить возможные ошибки и провалы в экономической политике государства. Особенно важна роль экспериментов на переломных этапах развития экономики, в период кризисов, осуществления экономических реформ, стабилизации и др.

Для познания социально-экономических процессов экономическая теория использует и такие общенаучные методы познания, как сочетание количественного и качественного анализа, метод сравнений, разработка научных гипотез.

Метод качественного и количественного анализа. Он предусматривает четкое уяснение качественной определенности экономического явления и выделение тех составляющих, элементов, которые подвергаются количественному измерению и выявлению факторов, влияющих на их связи в системе.

Сочетание количественного и качественного анализа осуществляется с помощью математических и статистических методов. Его использование создает теоретическую основу для определения конкретных практических задач относительно темпов и пропорций развития хозяйства, разработки программ развития экономики и т. п.

Метод сравнения. Для определения схожести и отличий хозяйственных явлений используют метод сравнений. Необходимость сравнения как общенаучного метода обусловлена тем, что в экономической жизни ничего не может быть оценено само по себе. Любое явление познается в сравнении.

Для того, чтобы познать неизвестное, оценить его, нужен критерий, которым, как правило, есть уже известное, ранее познанное. Способы сравнений разнообразны: сравнение при-

Предмет и метод экономической теории

знаков, свойств, статистических величин, экономических категорий, действия экономических законов при разных условиях и т. п.

Разработка научной гипотезы. Если содержание экономического явления, которое изучается, неизвестно, а фактов для его выяснения недостаточно, то исследователь вынужден ограничиться теоретическим предположением, т. е. научной гипотезой. Чтобы научная гипотеза превратилась в полноценную теорию, нужны дополнительные доказательства, практические подтверждения.

Использование гипотезы имеет важное значение для развития экономической науки. Она способствует разрешению противоречия между новыми фактами и устаревшими теоретическими взглядами. Гипотеза выдвигает проблемы, которые содействуют эффективному ведению научных поисков. Она дает возможность проверить все вероятные пути исследования и выбрать среди них наиболее правильные и научно обоснованные.

1.4. Экономические категории, законы и принципы. Познание и использование экономических законов

Экономическая теория, познавая объективную хозяйственную реальность, открывает и формулирует экономические категории, законы и принципы.

Экономические категории — это абстрактные, логические, теоретические понятия, которые в обобщенном виде выражают родовые признаки определенных экономических явлений и процессов. Например: товар, собственность, капитал, прибыль, рынок, спрос, заработная плата, рабочая сила и др.

Экономические законы выражают существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи и взаимозависимости между экономическими процессами и явлениями. Понятие "закон" родственно понятию

"сущность" чего-либо. Экономические законы выражают *сущность* экономических отношений.

Экономические принципы — теоретические обобщения, которые содержат предположения, усреднения, выражающие определенные тенденции развития хозяйственной системы.

Принципы, в отличие от экономических законов, объективно в природе не существуют. Они специально создаются в процессе систематизации экономических знаний и выступают в виде определенных *постулатов*, которые можно рассматривать как форму реализации, использования экономических законов. Принципы носят менее устойчивый и менее обязательный характер, чем законы.

Экономические законы в своей совокупности образуют *систему экономических законов* (рис. 1.9), которая включает всеобщие, общие и специфические законы.

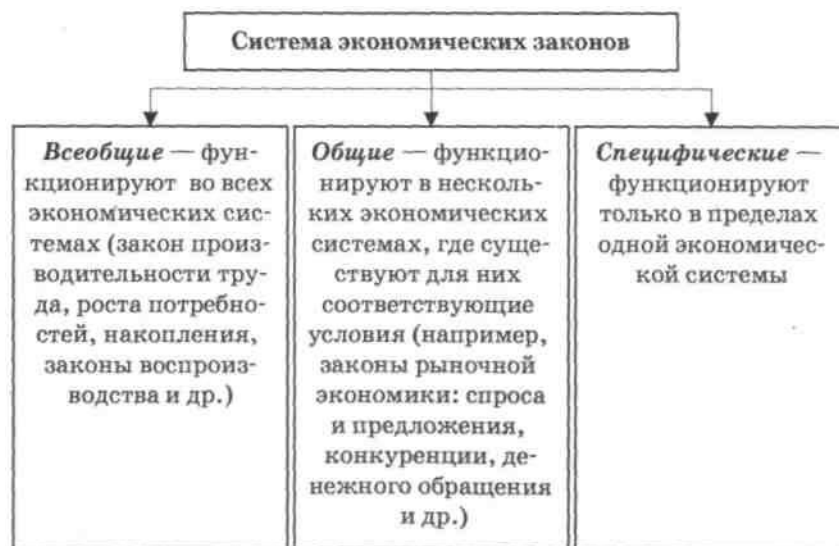


Рис. 1.9. Система экономических законов

Предмет и метод экономической теории

Всеобщие законы считают законами социально-экономического прогресса, поскольку они выражают фундаментальные основы и последовательность развития человеческого общества на всех этапах.

Специфические экономические законы, с одной стороны, раскрывают сущность социально-экономических отношений в определенной хозяйственной системе в процессе ее развития, а с другой — отдельные ее сферы.

Экономические законы имеют как общие свойства, так и отличительные особенности по отношению к законам природы (закону земного притяжения, закону сохранения и преобразования энергии и др.).

Общие свойства. Экономические законы, как и законы природы, носят **объективный характер действия**. Это означает, что экономические законы возникают и функционируют независимо от сознания и желания людей. Они возникают и функционируют в результате становления и развития определенных экономических отношений. С исчезновением тех или иных хозяйственных отношений исчезают и соответствующие им экономические законы. Но, с другой стороны, их действие не может протекать вне деятельности и устремлений людей. Люди могут познавать экономические законы и сознательно их использовать в своей хозяйственной деятельности. Следовательно, можно сделать вывод, что возникновение и действие экономических законов объективно, а познание и использование — субъективно. Отличия законов изображены на рис. 1.10.

Формы познания и использования экономических законов. Существуют две основные формы познания и использования экономических законов: *эмпирическая*, когда люди, не зная сущности экономических законов, применяют их неосознанно, интуитивно в своей практической деятельности, и *научная*, когда люди, познав и раскрыв сущность экономических законов, используют их сознательно, а следовательно, более эффективно в своей хозяйственной деятельности.



Рис. 1.10. Отличия экономических законов и законов природы

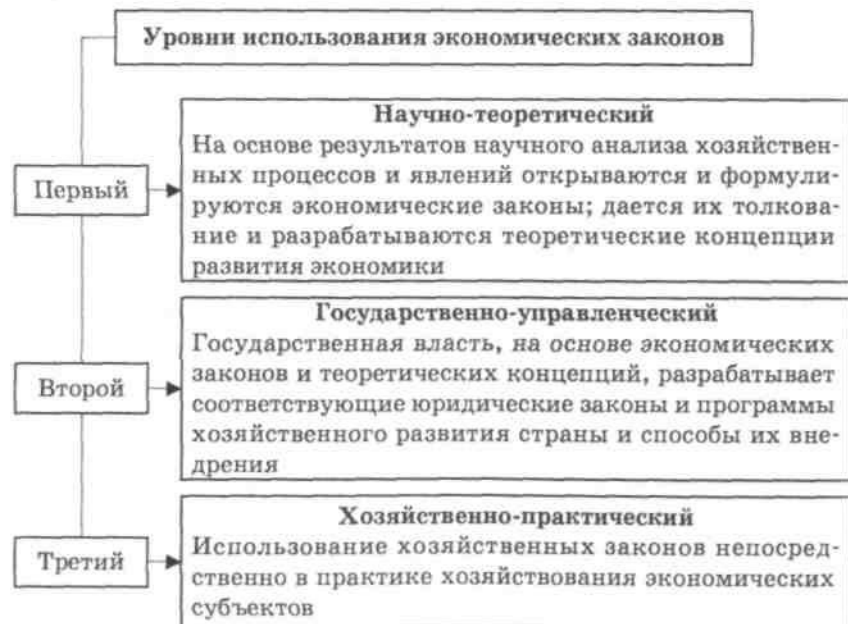


Рис. 1.11. Уровни использования экономических законов

1.5. Функции экономической теории

В процессе становления и развития экономической теории как науки были сформированы и ее основные функции (рис. 1.12): познавательная, методологическая, практическая, прогностическая, воспитательная.



Рис. 1.12. Функции экономической теории

Познавательная (гносеологическая) функция. Реализуется посредством исследования сущности экономических процессов и явлений. Раскрывая и формулируя экономические категории и законы, экономическая теория тем самым обогащает знания людей, приумножает интеллектуальный потенциал общества, расширяет научное мировоззрение людей, оказывает содействие научному предвидению хозяйственного развития общества.

Методологическая функция заключается в том, что экономическая теория выступает методологической базой для целой системы конкретных экономических наук, поскольку раскрывает основоположные понятия, экономические законы, категории, принципы хозяйствования, которые реализуются во всех областях и сферах человеческой Деятельности.

Практическая функция экономической теории заключается в научном обосновании экономической политики государства, а также в разработке рекомендаций относительно применения форм и методов рационального хозяйствования.

Экономическая политика — это целостная система мероприятий государства, направленных на развитие национальной экономики в интересах всех социальных групп общества. Она призвана определять оптимальные варианты решения экономических проблем.

Между экономической теорией и практикой существует тесная взаимосвязь (рис. 1.13). Любой процесс познания начинается с изучения реальной действительности, то есть с практики. Практика дает материал для научного анализа и формирует спрос на теоретические исследования. Вместе с тем любая теория без обратной связи с практикой теряет ценность и смысл. Практика — критерий истинности экономической теории, она дает окончательную оценку ее жизненности. Между практикой и теорией существует постоянный цикл связи: *практика ведет к знанию, знание — к экономической политике, экономическая политика — к рациональным действиям, действия — к усовершенствованию практики.* Такой цикл связей постоянно повторяется, каждый раз поднимаясь на более высокий уровень (рис. 1.13).

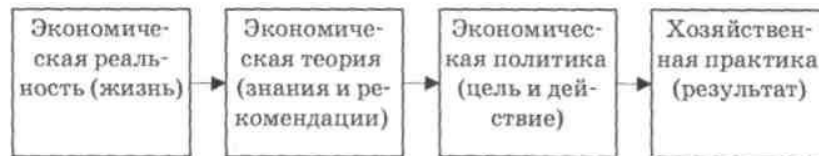


Рис. 1.13. Взаимосвязь экономической теории и хозяйственной практики

Прогностическая функция экономической теории заключается в разработке научных основ предвидения перспектив социально-экономического развития в будущем. В сущности она сводится к разработке прогнозов, долгосрочных программ развития общественного производства с учетом будущих ресурсов, затрат и возможных конечных результатов.

Предмет и метод экономической теории

Воспитательная функция состоит в формировании у граждан экономической культуры, логики современного экономического мышления, аналитических способностей, которые обеспечивают целостное представление о функционировании экономики на национальном и общемировом уровнях и дают им возможность выработать грамотное хозяйственное поведение в условиях рыночной системы. Она воспитывает в них осознание того, что достичь профессиональных успехов и высшего жизненного уровня можно лишь овладев глубокими знаниями, в результате настойчивой работы, проявления предприимчивости и инициативы, принятия обоснованных решений и способности принимать на себя ответственность за свои хозяйственные действия в условиях конкуренции.

Однако нужно знать, что готовых, раз и навсегда пригодных рецептов экономического поведения теоретическая наука не дает. По этому поводу Дж.М. Кейнс подчеркивал, что экономическая теория не является набором уже готовых рекомендаций для применения непосредственно в хозяйственной практике, она является скорее методом, интеллектуальным инструментом, техникой *мышления*, помогая тому, кто ею владеет, приходиться к правильным выводам.

Экономическое мышление — это совокупность взглядов, представлений и суждений человека о реальной экономической действительности, определяющих ее хозяйственное поведение.

Есть два вида экономического мышления: обыденное и научное.

Обыденное мышление — поверхностное, одностороннее и бессистемное восприятие человеком реальных хозяйственных процессов, на основании чего он делает субъективные, порой ошибочные, выводы и суждения относительно экономических проблем.

Научное мышление — всестороннее и глубокое познание человеком экономической действительности на основе использования научно-исследовательских приемов, которые позволяют раскрыть сущность хозяйственных процессов,

объективно оценить их общественную значимость и прогнозировать тенденции развития в будущем (рис. 1.14).



Рис. 1.14. Этапы формирования научного экономического мышления

В современных условиях, когда нашла страна осуществляет переход к качественно новому состоянию экономики, функциональная роль экономической теории существенно возрастает. Чтобы изменить условия нашей жизни, сделать их лучше, необходимо иметь глубокие экономические знания для раскрытия природы хозяйственных взаимосвязей и взаимозависимостей, овладеть механизмами использования экономических законов рынка в хозяйственной деятельности.

1.6. Экономическая теория как теоретико-методологическая база других экономических наук

Экономическая теория является фундаментальной базой, теоретическим ядром всего комплекса экономических наук — отраслевых, межотраслевых и функциональных (рис .1.15). Она исследует природу, глубинную сущность экономических явлений и процессов, базисные социально-экономические отношения и хозяйственное поведение людей в определенной экономической системе. Результатом этих исследований является раскрытие экономических понятий, категорий и законов, которые характеризуют фундаментальные основы хозяйственного бытия. Специальные экономические науки, опираясь на базисные положения экономической теории, разрабатывают систему методов и правил практического использования экономических категорий и законов в той или иной конкретной сфере хозяйственной деятельности. Из совокупностей экономических категорий и законов экономическая теория формирует единый *категориально-понятийный аппарат*, своеобразный "*экономический язык*", который интегрирует экономические науки и предотвращает возможность неоднозначного толкования экономических категорий и понятий в разных дисциплинах.

Выступая методологической базой для разных экономических наук, экономическая теория вместе с тем должна учитывать знания, приобретенные ими в процессе повседневной хозяйственной деятельности. Опираясь на знания конкретных экономических наук, а также на достижения других социально-политических наук (социологии, философии, политологии, права, истории и т. п.), экономическая теория получает возможность глубже раскрыть закономерности развития хозяйственных систем.

Таким образом, развитие экономической теории в направлении гетерогенности и междисциплинарности обогащает ее исследовательский потенциал и углубляет методологическую базу.



Рис. 1.15. Взаимосвязь экономической теории с другими науками

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Экономика. Политическая экономия. Экономическая теория. Экономикс. Микроэкономика. Макроэкономика. Мезоэкономика. Мегаэкономика. Меркантилизм. Физиократы. Классическая политэкономия. Маржинализм. Неоклассицизм. Кейнсианство. Институционализм. Монетаризм. Предмет экономической теории. Метод экономической теории. Экономическая категория. Экономический закон. Научная абстракция. Экономическое моделирование. Экономический эксперимент. Функции экономической теории. Экономическое мышление. Экономическая политика.

Контрольные вопросы и задания

1. Определите основные этапы развития экономической теории.
2. Какие современные экономические теории вы знаете и в чем заключаются принципиальные отличия между ними?
3. Дайте определение предмета экономической теории и охарактеризуйте эволюцию его трактования.
4. Назовите круг проблем, которые изучают экономическая теория, микро- и макроэкономика.
5. Дайте определение экономического закона. Назовите основные виды экономических законов.
6. Чем отличаются экономические категории от экономических законов?
7. Чем отличаются экономические законы от законов природы?
8. Какие вы знаете методы познания экономических процессов? Охарактеризуйте основные их виды.

9. Раскройте функции экономической теории.
10. Каково место экономической теории в системе экономических наук?
11. Почему, по вашему мнению, необходимо изучать курс экономической теории?
12. Какое практическое значение имеет экономическая теория?
13. При каких условиях обеспечивается научная обоснованность экономической политики государства?

Литература

1. Гальчинський А. Економічна наука: проблеми методологічного оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. — 2007. — № 3.
2. Гесць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Гесць // Економіка України. — 2004. — № 4, 5.
3. Довженко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : навч. посіб. / М.В. Довженко. — К. : Академія, 2005.
4. Злупко С. Персонали і теорія української економічної думки / С. Злупко. — Л. : Євросвіт, 2003.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. — М. : Гелиос АРВ, 2002.
6. Макконнелл К. Экономикс: принципы, проблемы, политика / К. Макконнелл, С. Брю ; пер. с англ. — М. : Республика, 1992. — Т. 1. — С. 18—35.
7. Тарасевич В. Постнеокласичні науки і економічна теорія / В. Тарасевич // Економіка України. — 2004. — № 2.
8. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. — М. : Новости, 1991.
9. Экономическая теория : учебник / [под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича]. — М. : ИНФРА-М, 2000. — Гл. 1, 32.
10. Fridman B. M. Monetary Policy/ Benjamin M. Fridman. — Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2000.

Глава 2 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ ОБЩЕСТВА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

В политической экономии нет, наверное, ни одного предмета, объяснение которого было бы таким важным, как потребности. Как бы вы не ограничивали их круг, они все-таки будут оставаться в ее рамках и притом в тех рамках, к которым, как к центру, будут тяготеть все выводы науки.

Владимир Вернадский

2.1. Сущность и структура экономических потребностей общества

Потребности как определяющий фактор целесообразного поведения экономических субъектов являются одной из фундаментальных категорий экономической науки.

Потребность — это нужда в чем-либо, объективно необходимом для поддержки жизнедеятельности и развития человека, коллектива, нации, общества в целом; внутренний побудитель активности.

Потребности отражают внутренние побудительные мотивы деятельности людей и образуют сложную систему, которую можно структурировать по разным критериям. В самом общем виде определяют:

— *физиологические потребности*, обусловленные жизнедеятельностью и развитием человека как биологического существа (пища, одежда, жилье и т. п.);

— **социальные нужды**, обусловленные социальной (общественной) природой человека (общение, общественное признание, самореализация и т. п.);

— **духовные нужды**, обусловленные развитием человека, как личности (творчество, самосовершенствование, самовыражение и т. п.).

Указанная классификация является условной, поскольку физиологические, социальные и духовные потребности переплетаются и взаимодействуют между собой, образуя целостную систему.

По критерию насыщенности потребностей и иерархичности взаимосвязей между ними различают модели Ф. Герцберга, А. Маслоу, К. Альдерфера. Несмотря на определенные отличия, все три модели выделяют потребности низшего порядка (первичные) и высшего порядка (вторичные). В соответствии с этим подходом высшие запросы человека не выйдут на первый план до тех пор, пока не будут удовлетворены насыщенные потребности. Реализация первичных потребностей порождает желание удовлетворить следующие по весомости (вторичные) потребности, превращающиеся в движущую силу сознательной деятельности.

Так, "пирамида потребностей" А. Маслоу иллюстрирует устойчивую иерархию преимуществ, согласно которой каждая следующая группа потребностей определяется и удовлетворяется после потребностей предыдущего уровня (рис. 2.1).

"Человек — это пирамида потребностей с биологическими в основании и духовными на вершине, — писал А. Маслоу. — Причастность к высшим, духовным ценностям странным образом возвышает и тело, и все его потребности. Если направить человека к осознанию всех своих потребностей, к их актуализации... то очень скоро мы сможем наблюдать расцвет цивилизации нового типа. Человек станет более ответственным за свою судьбу, будет руководствоваться ценностями ума, перестанет быть равнодушным к окружающему его миру..., что будет означать приближение к обществу, построенному на духовных ценностях"¹.

¹ Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики / А. Маслоу. — СПб. : Евразия, 1999. — С. 206—207.



Рис. 2.1. Модель иерархии человеческих потребностей А. Маслоу

Вместе с тем критики "иерархической" классификации потребностей обращают внимание на следующее:

— указанный подход не учитывает индивидуальные интересы и потребности людей;

— концепция последовательного удовлетворения потребностей не находит подтверждения на практике;

— авторы не определяют тот минимальный уровень потребностей, который можно считать достаточным для перехода к удовлетворению потребностей следующего, высшего уровня.

Потребности удовлетворяются в процессе потребления. Средства удовлетворения человеческих потребностей называются благами.

Благо — любая полезность (предмет, явление, процесс), которая удовлетворяет человеческую потребность.

Различают следующие блага:

— *неовещественные* (солнечный свет, здоровье, общение, знание) и *овещественные* (дары природы, а также продукты труда: пища, одежда, жилье и т. п.);

— *неэкономические* (даровые, неограниченные, предоставленные природой без усилий человека; их объемы превышают имеющиеся человеческие потребности) и *экономические* (ограниченные, являющиеся результатом или объектом хозяйственной деятельности; их объемы ограничены по сравнению с существующими нуждами).

Экономические потребности — это потребности в экономических благах.

Удовлетворение экономических потребностей выступает внутренним побудительным мотивом производства, распределения, обмена и потребления в рамках определенной системы социально-экономических отношений.

Экономические потребности являются структурной подсистемой всего комплекса потребностей общества. Поэтому уровень их развития и степень удовлетворения зависят от развития других подсистем, культурных, духовных, моральных потребностей общества.

Экономические потребности общества. Экономические интересы

Носителями экономических благ являются разнообразные вещественные товары и услуги. Среди них различают:

— **потребительские блага**, предназначенные для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей, и **производственные блага**, предназначенные для создания потребительских благ;

— **материальные блага** (продукты сферы материального производства) и **нематериальные блага** (создаются в сфере нематериального производства);

— **настоящие блага** (находятся в непосредственном пользовании экономических субъектов) и **будущие блага** (те, которыми экономические субъекты смогут воспользоваться в будущем) и т. п.

Всестороннее комплексное изучение системы экономических потребностей вызывает необходимость их классификации по таким критериям:

I. По характеру возникновения:

— *первичные* (базисные), связанные с существованием человека: пища, одежда, безопасность, жилье и т. п.;

— *вторичные*, возникновение и изменение которых обусловлены развитием цивилизации: модная одежда, комфортное жилье, информация и др.

II. По средствам удовлетворения:

— *материальные* (потребности в материальных благах);

— *нематериальные* (духовные потребности).

III. По насыщенности удовлетворения:

— *первоочередные* (предметы первой необходимости);

— *второстепенные* (предметы роскоши).

IV. По возможностям удовлетворения:

— *насыщаемые* (имеют предел, возможность полного Удовлетворения);

ненасыщаемые (не могут быть удовлетворены полностью, не имеют границ насыщения).

V. В зависимости от участия в воспроизведенном процессе:

производственные (потребности в экономических ресурсах);

- *непроизводственные* (потребности в потребительских благах).

VI. По субъектам проявления:

— *личные* (возникают и развиваются в процессе жизнедеятельности индивида);

— *коллективные, групповые* (потребности группы людей, коллектива);

— *общественные* (потребности функционирования и развития общества в целом).

VII. По количественной определенности и мере реализации:

— *абсолютные* (перспективные потребности, носящие абстрактный характер и являющиеся ориентиром экономического развития);

— *действительные* (формируются в зависимости от достигнутого уровня производства и являются общественной нормой для определенного периода);

— *платежеспособные* (определяются платежеспособным спросом);

— *фактические* (удовлетворяются имеющимися экономическими благами).

Система экономических потребностей является сложной и постоянно развивающейся. Структура потребностей, их объем, способы и уровень удовлетворения непрерывно изменяются: модифицируются, усложняются, совершенствуются в процессе исторического развития человеческой цивилизации.

Как отмечал известный украинский исследователь Н.Х. Бунге(1823—1895), "потребности представляют исходный пункт политэкономических исследований. Как принадлежность природы человека, как условие ее развития, потребности возникают из свойств нашего физического организма и присущих последнему духовных основ. По мере удовлетворения повседневных потребностей просыпаются в человеке потребности умственные, моральные и эстетические, которые в свою очередь становятся такими же насущными, как и потребности физической природы... Таким образом появляется могущественный хозяйственный двигатель, но двигатель далеко не единственный, поскольку человек предназначен для того, чтобы жить в обществе, а в обществе не только потребности людей являются более или

Экономические потребности общества. Экономические интересы менее однородными, но и удовлетворение многих из них становится возможным лишь при условиях общей, совместной деятельности. Другими словами, наряду с потребностями частными появляются общественные, рядом с личными целями — цели общественные: забота как о материальном и духовном существовании, так и о развитии всего союза.

2.2. Экономический закон возрастания потребностей

Важнейшим признаком потребностей является их динамический, непостоянный характер. В свое время выдающийся отечественный ученый Н.Х. Бунге, обращал внимание на то, что "в учении о потребностях можно назвать наиболее правдоподобными следующие три положения: 1) развитие как отдельных индивидов, так и целых обществ, невозможно без развития потребностей; 2) развитие индивида зависит от гармонического развития присущих ему потребностей; 3) развитие общества предусматривает соответствие между потребностями частных лиц, из которых состоит общественный союз"².

Непрерывный экономический и духовный прогресс общества неизбежно предопределяет как количественный, так и качественный рост потребностей. Возникновение новых потребностей сопровождается постоянным увеличением их разнообразия, приумножением, обогащением и усложнением их структуры. Стремление удовлетворить возрастающие потребности является побудительным мотивом усовершенствования хозяйственной деятельности, наращивания производства экономических благ и улучшения их качественных характеристик. Однако возрастание и развитие потребностей всегда опережает возможности производ-

¹ Бунге Н.Х. Основания политической экономии / Н.Х. Бунге // - Бунге: сучасний дискурс / за ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання, 2005. — С. 497.

² Там же. — С. 428.

ства и не совпадает с уровнем фактического потребления. В этом проявляется авангардная роль потребностей, отраженная в экономическом законе возрастания потребностей.

Всеобщий экономический закон возрастания потребностей отражает внутренне необходимые, существенные и постоянные взаимосвязи между производством и потреблением, потребностями и существующими возможностями их удовлетворения. Согласно этому закону непрерывное развитие потребностей является движущей силой экономического и духовного прогресса человечества, что, в свою очередь, стимулирует возникновение все новых и новых потребностей.

Таким образом, потребности и производство находятся в противоречивой зависимости взаимовлияния и взаимообусловленности. Потребности порождают стимулы к производству. Производство удовлетворяет существующие и порождает новые потребности. Решающее влияние человеческой деятельности и производства на формирование потребностей подчеркивал известный английский экономист А. Маршалл. "Каждый новый шаг вперед, — отмечал исследователь, — нужно считать результатом того, что развитие новых видов деятельности порождает новые потребности, а не того, что новые потребности вызывают новые виды деятельности"¹.

Сложный механизм взаимодействия потребностей и производства обеспечивает непрерывность общественного воспроизводства (рис. 2.2). Особенности проявления экономического закона возрастания потребностей в современных условиях связаны с гуманизацией социально-экономического развития как определяющим признаком формирования постиндустриального общества. Усовершенствование структуры потребностей отражает процесс развития человеческой личности и оказывает содействие переходу:

¹ *Маршалл А.* Принципы политической экономии / А. Маршалл. — М. : Прогресс, 1983. — Т. 1. — С. 152.

Экономические потребности общества. Экономические интересы

— от доминирования материальных к приоритетному развитию духовных потребностей, связанных с творчеством, познанием, самосовершенствованием;

— от массового производства и потребления к индивидуализации нужд и средств их удовлетворения;

— от стремления к непрерывному наращиванию объемов потребления к разумному самоограничению;

— от вещественной структуры потребления к преобладанию в ней услуг.



Рис. 2.2. Взаимовлияние потребностей и производства

Постоянный процесс усовершенствования человеческой личности, человеческая фантазия, конкуренция производителей и современные коммуникации стимулируют непрерывное развитие и увеличение разнообразия потребностей. Однако стремление удовлетворить возрастающие потребно-

сти наталкивается на относительную ограниченность ресурсов. *Разрешение противоречия между ненасыщаемостью и беспредельностью потребностей и ограниченностью ресурсов порождает проблему выбора, определяет цель экономической деятельности* (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Проблема выбора как следствие противоречия между беспредельностью потребностей и ограниченностью ресурсов

Выявление путей эффективного использования ограниченных ресурсов с целью максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей связано с постоянной оценкой и выбором альтернативных вариантов развития хозяйственной деятельности. Определение нужд потребителей и умение удовлетворить эти нужды одновременно с решени-

Экономические потребности общества. Экономические интересы

ем задач рационального использования ограниченных ресурсов становится решающей предпосылкой успеха предпринимательской деятельности. Современный бизнес невозможен без владения исчерпывающей информацией относительно качественных параметров, объема и динамики нужд потребителей, их прогнозирования, а также активного влияния на формирование объемов и структуры потребления.

2.3. Экономические интересы, их классификация и взаимодействие

Экономические отношения каждого общества проявляются прежде всего как интересы, считал Ф. Энгельс. Осознание потребностей и стремления их удовлетворить определяют мотивацию поведения человека, побуждая его к определенному целевому действию. В реальной действительности потребности приобретают конкретную форму интересов (рис. 2.4).

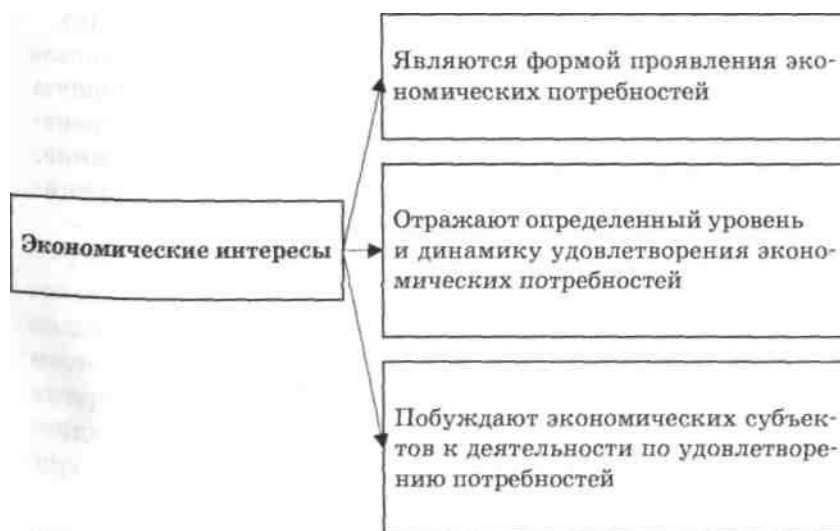


Рис. 2.4. Взаимосвязь потребностей и интересов

Интерес (от лат. *interesse* — иметь важное значение) — форма проявления потребности, осознанное стремление человека к ее удовлетворению.

Экономические интересы являются сущностной характеристикой движущих сил формирования и развития экономических субъектов.

Экономические интересы — осознанное стремление хозяйствующих субъектов к удовлетворению экономических потребностей, являющееся объективным побудительным мотивом их хозяйственной деятельности.

По своей сущности экономические интересы объективны. Они отражают место и роль хозяйствующих субъектов в системе общественного разделения труда и экономических отношений. Вместе с тем экономические интересы являются субъективными и всегда имеют своих носителей.

Субъекты экономических интересов — отдельные индивиды, домохозяйства, коллективы (группы) людей, общество в целом.

Объекты экономических интересов — экономические блага (вещественные товары, услуги, информация и т. п.).

Плюрализм экономических потребностей порождает разнообразие экономических интересов, образующих сложную и динамическую систему, многомерную в фазах воспроизводства, в пространстве и времени, в статике и динамике. Экономические интересы общества могут быть классифицированы по разным критериям, а именно:

- **по субъектам:**
 - личные;
 - коллективные, групповые;
 - общественные;
- **по насыщенности, важности:**
 - главные, первоочередные;
 - второстепенные;
- **по временным признакам:**
 - текущие;
 - перспективные;

Экономические потребности общества. Экономические интересы

- *по объектам:*
 - имущественные;
 - финансовые;
 - интеллектуальные и т. п.;
- *по степени осознания:*
 - действительные;
 - кажущиеся, мнимые;
- *в зависимости от возможностей реализации:*
 - реальные;
 - утопические.

Хозяйствующие субъекты являются выразителями специфических экономических интересов. В рыночной экономике:

— *экономические интересы домашних хозяйств* направлены на максимизацию общей полезности с учетом существующих цен и доходов;

— *экономические интересы предпринимателей* направлены на максимизацию прибыли, снижение затрат и повышение конкурентоспособности продукции;

— *экономические интересы государства* направлены на реализацию нужд общества в целом.

По территориальному признаку выделяют такие экономические интересы:

- муниципальные;
- региональные;
- национальные;
- объединения государств;
- общечеловеческие (глобальные).

Территориальный срез системы экономических интересов отдельной страны формируется на основе распределения полномочий между органами государственной власти и местного самоуправления. Муниципальные и региональные интересы направлены на реализацию экономического потенциала отдельной территории с целью обеспечения нужд определенного территориального сообщества.

Вместе с тем государственные и муниципальные служащие, осуществляющие мероприятия по практической реализации данных интересов, являются носителями личных

потребностей, не всегда совпадающих с общественными. Это разногласие порождает коррупцию — отрицательное социальное явление, связанное со злоупотреблением государственной властью, корыстным использованием служащими официальных полномочий, авторитета и возможностей их реализации для получения личных выгод в частных или узкогрупповых корпоративных интересах.

Основные формы коррупции: взяточничество, злоупотребление должностным положением, превышение властных или должностных полномочий, разворовывание государственного или коллективного имущества, нецелевое использование бюджетных средств и т. п.

Согласно Международной конвенции против коррупции, принятой 29 марта 1996 г., коррупция — это попытка получить прямо или опосредованно правительственным чиновником или лицом, которое выполняет публичные функции, любого предмета, который имеет денежную стоимость или Другую пользу (подарка, послания, обещания, преимущества) в обмен на любое действие или бездействие при исполнении служебных обязанностей; предложение либо предоставление прямо или косвенно такой пользы; любые действия или бездействие во время выполнения правительственными чиновниками или лицами, которые выполняют публичные функции, своих обязанностей с целью получения незаконного дохода для себя или третьей стороны; мошенническое использование или утаивание имущества, полученного вследствие указанных действий.

Практика подтверждает, что *основными инструментами преодоления коррупции являются:*

- контроль за соблюдением законности и обеспечение прозрачности деятельности органов государственной власти;
- четкая спецификация прав собственности;
- конкурсное размещение государственных и муниципальных заказов, предоставление прав на аренду недвижимости и т. п.;
- гласность в вопросах получения и использования бюджетных средств;

-Экономические потребности общества. Экономические интересы

— внедрение принципа "единого окна", согласно которому все необходимые документы для регистрации субъектов предпринимательской деятельности рассматривает уполномоченный орган управления.

Система взаимосвязанных и взаимодействующих интересов общества всегда противоречива. Поэтому перед каждым обществом возникает проблема поиска эффективного механизма их согласования. Единство интересов достигается в процессе их взаимодействия и взаимореализации.

Пути объединения экономических интересов:

— субординированное подчинение одних экономических интересов другим;

— координированное согласование разносторонних интересов всех экономических субъектов.

Проблема соотношения и приоритетности интересов экономических субъектов остается дискуссионной. Механизм их согласования определяется сущностью экономической системы.

Командно-административная экономика характеризуется жесткой субординацией экономических интересов (рис. 2.5) на основе приоритетности и абсолютизации государственного интереса, который отождествляется с общественным и противопоставляется коллективным и личным интересам. При этом субординация и подчинение интересов обеспечивается централизованным директивным планированием и идеологической пропагандой.



рис. 2.5. Иерархия интересов экономических субъектов командно-административной системе

По мере развития общества и усложнения экономических интересов жесткое администрирование, отсутствие обратной связи начинают противоречить принципам функционирования сложных самоорганизующихся систем. Игнорирование роли и значения личного интереса как мощного фактора социально-экономического прогресса, подчинение его государственному в условиях командно-административной экономики приводит к рассогласованности системы экономических интересов, в том числе:

- искажению мотивационного поведения экономических субъектов;
- угнетению стимулирующей роли потребностей;
- снижению ответственности и стимулов к высокоэффективному труду;
- потере трудовых ценностей и социальных установок населения;
- развитию психологии иждивенчества и экономической зависимости от государства.

В отличие от командно-административной системы в рыночной экономике доминирует личный интерес потребителя. Практика успешного развития передовых западных стран подтверждает, что *не субординация, а координация интересов является самым эффективным средством их согласования и реализации* (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Координация интересов экономических субъектов в рыночной экономике

В условиях экономической свободы и конкуренции хозяйствующих субъектов создаются предпосылки для фор-

Экономические потребности общества. Экономические интересы мирования целостной, органической системы взаимосвязанных и взаимообусловленных экономических интересов. Их противоречивое взаимодействие основано на принципах обратной связи и самоорганизации, носит творческий характер и оказывает содействие прогрессивному развитию общества.

Процесс эволюции современных развитых стран на основе социально ориентированной и регулируемой рыночной экономики создает предпосылки для координации и гармонического развития системы экономических интересов гражданского общества. Вместе с тем корпоратизация экономической жизни порождает проблему согласования экономических интересов владельцев, менеджеров и наемных работников с целью недопущения их оппортунистического поведения. Важную роль в согласовании индивидуальных и корпоративных интересов в современных смешанных экономиках играет государство.

Отстаивание и содействие реализации интересов отдельных групп в современном обществе приобрело форму лоббизма. *Лоббизм* (от англ. *lobby* — кулуары) — влияние на законодателей и чиновников, направленное на поддержку отдельных предприятий, областей, социальных групп, слоев населения, путем личной заинтересованности должностных лиц.

С точки зрения известного западного исследователя М. Олсона, *лоббистская деятельность является своеобразным коллективным благом, нуждающимся в определенном уровне организованности группы*. При этом малочисленные и лучше организованные группы часто оказываются более эффективными в отстаивании собственных интересов. Яркий пример такой деятельности — предоставление налоговых льгот отдельным фирмам или областям, следствием чего является увеличение налогового бремени других групп предпринимателей, общества в целом. Как отмечает М. Олсон, "организованные и активные интересы малых групп склонны побеждать неорганизованные и незащищенные интересы больших групп. Часто сравнительно небольшая

группа или область добивается таможенного тарифа или налоговых скидок за счет миллионов потребителей или налогоплательщиков, несмотря на якобы доминирующее правило большинства"¹.

2.4. Мотивы и стимулы эффективного хозяйствования

Как отмечал известный немецкий мыслитель Г. Гегель, ближайшее рассмотрение истории убеждает в том, что действия людей вытекают из их потребностей, страстей, интересов и только они играют главную роль.

Обеспечение высокой мотивации хозяйственной деятельности — одна из важнейших экономических проблем. В истории экономической мысли сформировались разные подходы к ее решению (табл. 2.1).

Вместе с тем в современной экономической теории выделились *два направления исследования проблем мотивации:*

— *содержательные теории*, которые акцентируют внимание на причинах, побуждающих хозяйствующих субъектов к определенной деятельности, и на нуждах и интересах как определяющих факторах экономической мотивации;

— *процессные теории*, авторы которых исследуют механизм мотивации экономического поведения с учетом восприятия хозяйствующими субъектами определенной ситуации и ожидания ими возможных последствий от избранного варианта хозяйственной деятельности.

Диалектическое единство потребностей, интересов и стимулов порождает мотивацию как внутреннее побуждение человека к конкретному действию (рис. 2.7). Таким образом, экономические потребности и интересы лежат в основе *стимулирования* — побуждения хозяйствующих субъектов

¹ *Олсон М.* Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / М. Олсон ; пер. з англ., післямова С. Слухая. — К. : Лібра, 2004. — С 194.

Таблица 2.1. Проблема мотивации хозяйственной деятельности в истории экономической мысли

Трактовка проблемы мотивации хозяйственной деятельности	Представители
(Мотивация хозяйственной деятельности носит религиозно-этический характер и обусловлена тем, что человек, в отличие от животных, должен работать, обеспечивая свое существование и развивая свои физические и духовные способности путем преодоления бездеятельности)	Ф. Аквинский (1226—1274)
Проблема мотивации наемных работников связана с проблемой той части общественного продукта, которую они получают в форме заработной платы. Поскольку человек ленив по своей природе, то превышение заработной платой физиологического минимума неизбежно вызывает снижение трудовой активности наемных работников (теория минимальной заработной платы)	Меркантилисты, некоторые представители классической школы (XV—XVIII вв.)
Целостная концепция мотивационного механизма рыночного хозяйства основывается на модели "экономического человека" (приоритетности личного интереса как могущественного стимула прогрессивного развития общества) и концепции "невидимой руки рынка" (механизма стихийной координации поведения и согласования экономических интересов хозяйствующих субъектов в условиях рыночной конкуренции и взаимодействия спроса и предложения)	А. Смит (1723—1790)
Экономическое принуждение имеет биологическую основу и является главным мотивом хозяйственной деятельности индивидов. Наемные работники обречены на минимальную заработную плату не вследствие их лениности или несправедливого общественного устройства, а в результате действия закона народонаселения	Т. Мальтус (1766—1834)

Окончание табл. 2.1

Трактовка проблемы мотивации хозяйственной деятельности	Представители
В процессе становления капиталистического способа хозяйствования, связанного с эпохой первоначального накопления капитала, важную роль играет внеэкономическое принуждение. Дальнейшее развитие капитализма, связанное с погоней за прибавочной стоимостью, базируется на экономическом принуждении, проявлением которого является отсутствие у рабочих гарантий занятости. Формирование мотивационного механизма будущего коммунистического общества связано с внеэкономическим принуждением (трудовой повинностью) и альтруизмом (изменением психологии людей)	К. Маркс (1818—1883)
Побудительные мотивы хозяйственного поведения человека являются предметом исследования экономической науки. Самым стойким стимулом к хозяйственной деятельности является желание получить доход от нее	А. Маршалл (1842—1924)

Экономические потребности общества. Экономические интересы

определенным действиям путем применения материальных стимулов.

Стимул (от лат. stimulus — буквально остроконечная палка, который подгоняют животных, стрекало) — раздражитель, вызывающий ту или иную реакцию, побуждение к действию, побудительная причина.



Рис. 2.7. Взаимосвязь потребностей, мотивов, стимулов и интересов

Первоосновой хозяйственной деятельности являются потребности, которые в сознании человека превращаются в интересы и мотивы побудительных целевых действий.

Мотив (от лат. *moveo* — двигаю, толкаю) — побудительная причина действий и поступков человека. Побуждение экономических субъектов к определенным действиям порождает конкретный результат в виде удовлетворения, частичного удовлетворения или неудовлетворения потребности, образуя таким образом логическую цепочку активной деятельности (рис. 2.8).



Рис. 2.8. Потребности и интересы как источник активности экономических субъектов

Таким образом, противоречивое взаимодействие производства и потребления, интересов, потребностей и стимулов является движущей силой социально-экономического развития. Вместе с тем стимулирующая роль экономических потребностей, интересов и сформированных на их основе мотивов хозяйственного поведения определяется социально-экономической средой и специфическими чертами конкретной экономической системы.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Потребности. Экономические потребности. Структура экономических потребностей. Экономические блага. Потребительские и производственные блага. Материальные и нематериальные блага. Экономический закон возрастания потребностей. Проблема выбора. Экономические интересы. Система экономических интересов. Объекты экономических интересов. Субъекты экономических интересов. Взаимодействие экономических интересов. Механизм согласования экономических интересов. Коррупция. Лоббизм. Мотивация хозяйственной деятельности.

омические потребности общества. Экономические интересы

Контрольные вопросы и задания

1. Объясните характер происхождения потребностей. Какие факторы влияют на их содержание?
2. Что такое первичные потребности? Какое значение они имеют в жизни человека?
3. Какие еще виды потребностей вам известны?
4. Сформулируйте сущность закона возрастания потребностей.
5. Для чего нужны знания о тенденциях и перспективах развития потребностей и их структурных изменениях?
6. Что такое интерес, как он возникает, на чем основывается?
7. Какое отличие существует между экономической потребностью и интересом? Охарактеризуйте субъекты и объекты экономических интересов.
8. Что лежит в основе разногласий экономических интересов?
9. Как согласовываются экономические интересы в обществе?
10. Охарактеризуйте взгляды выдающихся ученых-экономистов на проблему мотивации хозяйственной деятельности.
11. Раскройте роль потребностей и интересов как источника активности экономических субъектов.

Литература

1. *Базилевич В.* Метафізика економіки : монографія / ^В-Базилевич, В. Ільїн. — К. : Знання, 2007. — 718 с.
2. *Булгаков С.* Розмисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття / С. Булгаков ; за ред. В.Д. Базилевича. — К. : Знання, 2006. — 903 с. — (Славетні постаті).

3. *Бунге Н.Х.* Основания политической экономии / Н.Х. Бунге // М. Бунге: сучасний дискурс / за ред. В.Д. Ба-зилевича. — К. : Знання, 2005. — С. 497—499.
4. *Єщенко П.С.* Сучасна економіка : навч. посіб. / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. — К. : Вища шк., 2005. — С. 30—40.
5. *Історія економічних учень* / за ред. В.Д. Базилевича. — К. : Знання, 2004. — 1300 с. — (Класичний університетський підручник).
6. *Ковальчук С.С.* Національні інтереси / С.С. Ковальчук. — К. : Київ, ун-т, 2005. — 316 с
7. *Маршалл А.* Принципы политической экономии / А. Маршалл. — М. : Прогресс, 1983.— Т. 1.
8. *Маслоу А.Г.* Мотивация и личность / А. Маслоу. — СПб. : Евразия, 2003.
9. *Мочерний СВ.* Політекономія : підручник / СВ. Мочерний. — К. : Вікар, 2005. — С. 42—48.
10. *Олсон М.* Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / М. Олсон ; пер. з англ., післямова С. Слухая. — К. : Лібра, 2004.
11. *Основи економічної теорії: політекономічний аспект* : підручник / відп. ред. Т.Н. Климко. — 5-те вид., випр. — К. : Знання-Прес, 2004. — С 75—92.
12. *Сміт А.* Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. — К. : Port-Royal, 2001. — С. 277—279.
13. *Туев В.А.* Человеческие потребности / В.А. Туев. — Иркутск : Изд-во ИГЗА, 1988.
14. *Экономическая теория* : учеб. для студ. высш. учеб. заведений / под ред. В.Д. Камаева. — М. : ВЛАДОС, 2004. — С. 24—26.

Глава 3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА. ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

Наилучшая экономическая система — это та, которая максимально обеспечивает людей тем, в чем они более всего нуждаются.

Джон Гэлбрейт
Главной целью объединения людей в общество является стремление мирно и безопасно пользоваться своей собственностью, а основным орудием и средством для этого служат установленные в данном обществе законы.

Джон Локк

3.1. Формационный и цивилизационный подходы к периодизации общественного развития

Исследование закономерностей и ступеней развития общества является исключительно важной проблемой для науки и общественной практики. Без этого нельзя понять сложные социально-экономические процессы движения человечества к вершинам современной цивилизации.

Ученые-экономисты прошлого и современности по-разному трактуют сущность и особенности исторического развития общества. Наибольшее распространение получили формационный и цивилизационный подходы к пониманию

процесса экономического развития человеческого общества.

Формационный подход был разработан К. Марксом и его последователями. Суть его заключается в том, что производительные силы общества в совокупности с производственными отношениями представляют определенный *способ производства материальных благ*, а способ производства в сочетании с политической надстройкой общества — *социально-экономическую формацию*. Основополагающим экономическим ядром каждого способа производства, а соответственно и формации, является *господствующая форма собственности*, поскольку именно она определяет способ соединения работника со средствами производства.

Формационный подход предусматривает, что развитие человеческого общества происходит как последовательная смена одного способа производства другим:

- первобытнообщинный;
- рабовладельческий;
- феодальный;
- капиталистический;
- коммунистический.

Формационный подход исходит из того, что решающая роль в общественном развитии принадлежит процессу производства, отношениям собственности, а его главными движущими силами являются противоречия между производительными силами и производственными отношениями и обострение классовой борьбы в обществе.

Однако в современных условиях формационный подход, при признании определенных его положений, подвергается критическому анализу.

Во-первых, пятиступенчатая периодизация развития общества не имеет всеохватывающего значения. Она более или менее приемлема в основном для стран Западной Европы, но не отражает в полной мере своеобразия развития азиатского способа производства, эволюции цивилизаций Китая, Индии, а также не освещает особенностей исторического развития России, Украины.

Экономическая система общества. Отношения собственности

Во-вторых, формационный подход не раскрывает многообразия жизни, обедняет историю человеческого общества, сводя ее в основном к одному фактору — развитию материального производства, практически не учитывает роль социокультурного и других неэкономических факторов в развитии общества (национальных, религиозных, этнических, ментальных и т. п.).

В-третьих, отражая историю развития человечества как процесс "революционного" разрушения старого способа производства и замены его новым, формационный подход, таким образом, допускает определенную прерывность (дискретность) естественно-исторического процесса.

В-четвертых, формационный подход чрезмерно абсолютизирует классовую конфронтационность между владельцами и невладельцами собственности, между работодателями и наемными работниками.

Поэтому с целью более глубокого научного познания закономерностей развития общества мировая общественная наука разработала и широко использует *цивилизационный подход* относительно познания истории развития человечества.

Цивилизация — исторически конкретное состояние общества, которое характеризуется достигнутым уровнем производительных сил, особой формой производства и соответствующей духовной культурой людей.

Цивилизационный подход по-иному определяет закономерные ступени развития экономических систем.

В основу цивилизационного подхода положены следующие принципы:

- 1) многогранность анализа экономических систем;
- 2) естественная эволюционная постепенность исторического процесса;
- 3) отказ от классовых, конфронтационных оценок содержания и целей системы;
- 4) познание системы в единстве ее экономических и социокультурных элементов;

5) усиление роли человеческого фактора в общественном развитии;

6) признание мировой истории как единого планетарного целого.

Как видим, цивилизационный подход не страдает экономическим детерминизмом, поскольку предусматривает правомерность влияния и других факторов на развитие человеческого общества. Он ориентирован не на особенности способа производства, а прежде всего на целостность человеческой цивилизации, доминирующее значение общечеловеческих ценностей, интегрированность каждого общества в мировое сообщество (рис. 3.1).

Важнейшей чертой цивилизации является ее гуманистическая направленность. Человек выступает не только главным субъектом производства и цивилизации в целом, но и их непосредственной целью, целевой функцией.

Цивилизация — категория историческая, ее уровень и сущность определяются теми многогранными социально-экономическими условиями, в которых происходит жизнедеятельность того или иного народа.

Американский экономист *У. Ростоу* выдвинул теорию "*стадий роста*", в которой выделил пять стадий экономического развития:

- традиционное общество;
- переходное общество;
- стадия сдвига;
- стадия зрелости;
- стадия высокого уровня массового потребления. Другой американский ученый *Л.Г. Морган* выделял три

этапа в развитии человеческой истории:

- эпоха дикости (охотничье хозяйство);
- эпоха варварства (скотоводство);
- эпоха цивилизации.

Эпоха цивилизации, в свою очередь, классифицируется поэтапно в горизонтальном и вертикальном аспектах (рис. 3.2).



Рис. 3.1. Эволюция цивилизации

Горизонтальный аспект характеризует сосуществование и взаимодействие неоднородных по своему смыслу локальных цивилизаций отдельных стран и народов, которые развивались в исторически определенные периоды.

Вертикальный аспект характеризует развитие цивилизации в широком понимании этого слова: историческую эволюцию общества, его поступательное движение от одной степени зрелости к другой, более высокой. Ему присуща ло-



Рис. 3.2. Структура категории "цивилизация"

гика всемирного общественно-исторического прогресса человечества.

Переход от одной ступени зрелости цивилизации к другой происходит благодаря глубинным качественным изменениям в производительных силах общества, росту производительности труда, повышению культуры человека.

Современная зарубежная экономическая наука (*Дж. Гэлбрейт, Р. Арон* и др.), используя критерий "степень индустриального развития общества", выделяет три стадии *индустриальной цивилизации*:

- доиндустриальное (аграрное) общество;
- индустриальное общество;
- постиндустриальное общество.

В *доиндустриальном* обществе преобладают сельское хозяйство и ручной труд. Оно существовало до конца XVII в., т. е. до периода развертывания промышленной революции.

-экономическая система общества. Отношения собственности

В *индустриальном* обществе ведущую роль играло крупное механизированное промышленное производство.

Постиндустриальное общество — это новая, наиболее развитая стадия человеческой цивилизации, начало которой положила научно-техническая революция, развернувшаяся во второй половине XX в. и постепенно переросшая в современную *информационно-интеллектуальную революцию*. В постиндустриальном обществе доминируют наука, принципиально новые виды техники и технологий, информатика, компьютеризация, автоматизация и роботизация всех сфер экономики и управления. В общественном производстве на первый план выдвигаются интеллектуальный капитал, знания, сфера услуг (образование, здравоохранение, культура, производство духовных благ и т. п.). Вследствие этих научно-технических преобразований формируется работник нового типа, усиливается творческий характер его работы и приобретают все больший вес потребности творческой саморегуляции личности.

Бурное развитие информационно-интеллектуальных технологий, компьютеризации, космонавтики усилили связи человека с космосом, что согласно концепции В.И. Вернадского о *ноосфере* позволяет сделать вывод, будто современное общество стоит на пороге зарождения новой *ноосферно-космической цивилизации*, которая будет определять экономическое, научно-техническое и культурное лицо человека XXI в.

Для постиндустриального общества характерным является углубление международного разделения труда, усиление взаимосвязей и взаимодействия национальных экономик. Значительное развитие получает мировой рынок товаров, капиталов, квалифицированной рабочей силы, усиливается роль общечеловеческих интересов и ценностей, все эти объективные процессы предопределяют перерастание локальных форм цивилизации в глобальные, они охватывают все больше стран и все больше влияют на жизнь народов всего мира.

Цивилизационная концепция развития общества дает возможность определить историческое место и нашей стра-

ны, ее нахождение на вершине индустриальной стадии и перспективы перехода к постиндустриальной стадии. Для этого необходимо создание социально-рыночной экономики в соединении с разработкой и использованием высокоэффективных технологий, структурной перестройкой экономики, внедрением новых форм организации и управления производством, всесторонним развитием науки, образования, культуры и самого человека.

Отмечая преимущества цивилизационного подхода, вместе с тем следует отметить, что чрезмерное акцентирование им внимания на формировании "единой мировой цивилизации", содержит потенциальную опасность в плане возможности размывания и игнорирования специфичности экономического, национального и социально-культурного развития разных стран и народов, утраты ими своей самобытности и уникальности.

Поэтому процесс формирования единого мирового цивилизационного пространства нередко происходит в противоречивой форме — от разностороннего сотрудничества и партнерства народов до противостояния и локальных межцивилизационных конфликтов.

3.2. Экономическая система, ее сущность, цели и основные структурные элементы. Типы экономических систем

Система как общенаучное понятие — это совокупность взаимосвязанных субординированных и координированных элементов определенного целостного образования.

Каждой системе присущи такие свойства: целостность, упорядоченность, стойкость, самодвижение и общая цель.

Экономика любой страны функционирует как многомерная система, состоящая из большого количества разных взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов, которые развиваются согласно общим для всей системы законам.

омическая система общества. Отношения собственности

В экономической литературе существуют разные подходы к определению экономической системы, а именно:

— как совокупности отношений между людьми, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ;

— как совокупности людей, объединенных общими экономическими интересами;

— как исторически определенного способа производства;

— как особым образом упорядоченной системы связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ;

— как совокупности всех экономических процессов, которые функционируют в обществе на основе присущих ему отношений собственности и организационно-правовых норм, и т. п.

С нашей точки зрения, наиболее обобщенным является такое определение экономической системы.

Экономическая система — это совокупность взаимосвязанных и соответствующим образом упорядоченных элементов хозяйства, которые образуют определенную целостность, экономическую структуру общества, преследующую общую цель.

Известный американский экономист П. Самуэльсон считает, что любая экономическая система, независимо от ее социально-экономической формы, должна отвечать на три вопроса: *Что? Как? Для кого?* (рис. 3.3).

Экономическая система должна обеспечивать не только теоретический ответ на эти вопросы, но и реальные экономические действия, так как каждая из существующих систем не способна предотвратить альтернативный выбор в условиях ограниченных природных ресурсов и производственных возможностей.

Важной характеристикой экономической системы является определение ее структурных элементов. Экономическая система в марксистской интерпретации состоит из трех основных звеньев: производительных сил, экономических отношений и механизма хозяйствования (рис. 3.4).



Рис. 3.3. Важнейшие признаки экономической системы

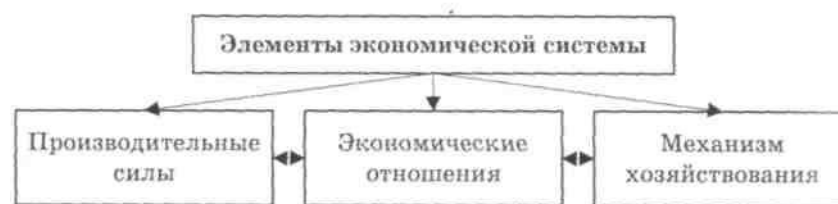


Рис. 3.4. Основные структурные элементы экономической системы

Производительные силы — это совокупность средств производства, работников с их физическими и умственными способностями, науки, технологий, информации, методов организации и управления производством, которые обеспечивают создание материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения нужд людей.

В процессе исторического развития производительные силы, как в целом, так и отдельные их элементы, постоянно обновляются, обогащаются и находятся в диалектическом единстве, количественной и качественной функциональной зависимости.

Производительные силы представляют собой материально-вещественное содержание экономической системы, являются важнейшим показателем и критерием достигну-

экономическая система общества. Отношения собственности

ею уровня научно-технического прогресса и производительности общественного труда.

Экономические отношения — это отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ.

Система экономических отношений состоит из: технико-экономических, организационно-экономических, социально-экономических отношений (рис. 3.5).



Рис. 3.5. Система экономических отношений

Технико-экономические отношения — это отношения между людьми по поводу создания и использования ими орудий и предметов труда в процессе производства, с помощью которых они воздействуют на силы природы и производят необходимые жизненные блага. Технико-экономические отношения выражают технологию и материально-вещественное содержание общественного производства.

Организационно-экономические отношения — это отношения между людьми по поводу применения способов и методов организации и управления общественным производством: отношения обмена деятельностью между людьми, специализации труда, кооперирования, концентрации и комбинирования производства.

Социально-экономические отношения — это прежде всего отношения собственности в экономическом значении этого понятия. Отношения собственности определяют главное в экономической системе — способ соединения работника со средствами производства. Кроме того, отношения собственности определяют историческую специфику экономической системы, ее социальную структуру, систему власти.

Таким образом, социально-экономические отношения, основой которых являются отношения собственности, занимают определяющее место в структуре производственных отношений и в экономической системе в целом, выполняя в ней системообразующую функцию.

Хозяйственный механизм является структурным элементом экономической системы, который состоит из совокупности форм и методов регулирования экономических процессов и общественных действий хозяйствующих субъектов, на основе использования экономических законов рынка, государственных экономических рычагов, правовых норм и институциональных образований.

Важнейшая функция хозяйственного механизма — обеспечение процесса воспроизводства на основе динамического равновесия между производством и потреблением, спросом и предложением.

Типы экономических систем

Человечеству известны разные экономические системы, которые сформировались в процессе продолжительного исторического развития. Их можно классифицировать по соответствующим критериям. Наиболее распространенной в современной экономической науке является классификация экономических систем по двум признакам:

- по форме собственности на средства производства;
- по способу управления хозяйственной деятельностью.

На основе этих признаков различают следующие типы экономических систем: традиционную, рыночную, командно-административную, смешанную (рис. 3.6).



Рис. 3.6. Типы экономических систем

экономическая система общества. Отношения собственности

Традиционная экономическая система господствовала в прошлом, но и сейчас некоторые ее черты присущи слаборазвитым странам. Она характеризуется многоукладностью экономики, сохранением натурально-общинных форм хозяйствования, отсталой техникой, широким применением ручного труда, неразвитой инфраструктурой, простейшими формами организации труда и производства, бедностью населения. На социально-экономические процессы значительное влияние оказывают освященные веками традиции и обычаи, религиозные и культовые ценности, кастовый и социальный состав населения. В современных условиях страны с традиционной экономикой страдают от засилья иностранного капитала и чрезмерно активного перераспределения национального дохода государством.

Рыночная экономическая система (экономика капитализма свободной конкуренции) характеризуется господством частной собственности на инвестиционные ресурсы, предусматривает функционирование большого количества действующих производителей и покупателей товаров, свободу выбора предпринимательской деятельности, личную свободу всех экономических субъектов, равный доступ их к ресурсам, научно-техническим достижениям, информации. В такой системе поведение каждого экономического субъекта мотивируется его личными интересами. Каждый из них стремится получить максимальный доход на основе индивидуального принятия решений. Но каждый экономический субъект способен реализовать свой частный интерес лишь в том случае, если он одновременно является носителем и общественного интереса. На рынке осуществляется такое соединение частного интереса с общественным, которое Адам Смит провозгласил принципом "невидимой руки" рынка, это означает, что каждый индивид, который реализует свой частный интерес через производство и продажу товаров на Рынке, не осознает того, что одновременно работает и на удовлетворение общественного интереса. Все макро- и микроэкономические процессы (распределение ресурсов, ценообразование, создание доходов и т. п.) регулируются рыночным механизмом на основе свободной конкуренции. Конкурен-

ция здесь является основной движущей силой развития экономики.

Вмешательство государства в экономические процессы минимально и взвешенно. Роль государства ограничивается лишь защитой частной собственности и установлением благоприятного правового поля для свободного функционирования рынка. Все экономические решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно на свой страх и риск.

Рыночная экономика свободной конкуренции просуществовала приблизительно до первой трети XX в.

Командная экономическая система — это нерыночная экономика, которая базируется на господстве государственной собственности, огосударствлении и монополизации народного хозяйства, жестком централизованном директивном планировании производства и распределения ресурсов, отсутствии реальных товарно-денежных отношений, конкуренции и свободного ценообразования. Ей присущи высокая затратность производства, невосприимчивость к достижениям НТП, уравнительное распределение результатов производства, отсутствие материальных стимулов к эффективному труду, хронический дефицит (особенно товаров народного потребления) и т. п. Все эти признаки недостаточной жизнеспособности командной системы закономерно привели ее сначала к кризису, а потом и к распаду.

Командная экономика существовала в бывшем Советском Союзе и социалистических странах Восточной Европы и Азии.

Смешанная экономическая система является адекватной формой функционирования современных развитых стран и характеризуется такими чертами:

— разнообразием (плюрализмом) форм собственности и равноправным функционированием различных хозяйствующих субъектов (частных, коллективных, корпоративных, государственных);

— высоким уровнем развития производительных сил и наличием развитой рыночной инфраструктуры общества;

омическая система общества. Отношения собственности

_ оптимальным сочетанием рыночного механизма с государственными методами регулирования экономики, которые органически переплетаются и дополняют друг друга;

_ ориентацией на усиление социальной направленности азвития рыночной экономики. Увеличиваются затраты на образование, медицинское обслуживание, создаются государственные и частные фонды социального страхования и социального обеспечения населения и т. п.

3.3. Собственность, ее сущность, формы и место в экономической системе

Собственность — сложная и многогранная категория, которая выражает всю совокупность общественных отношений: экономических, социальных, правовых, политических, национальных, морально-этических, религиозных и др. Она занимает центральное место в экономической системе, поскольку определяет способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную и политическую структуру общества, характер стимулов трудовой деятельности и способ распределения результатов труда (рис. 3.7).

Выражая самые глубокие связи и взаимозависимости, собственность, таким образом, раскрывает сущность социально-экономического бытия общества.

Что же такое собственность как экономическая категория?

Сначала собственность рассматривалась как отношение человека к вещи, т. е. как физическое наличие этой вещи у человека и возможность ее использования. Однако с развитием общества и накоплением научных знаний представление о собственности изменялось, становилось более обоснованным и содержательным.

Вещи сами по себе еще не собственность, равно как золото или серебро по своей природе не являются деньгами. Они превратились в деньги лишь в определенных экономических условиях.



Рис. 3.7. Место собственности в экономической системе

Это касается и собственности. Главной ее характеристикой является не вещь и не отношение людей к вещи, а то, кем и как присваивается эта вещь, и как такое присвоение затрагивает интересы других людей. Известная вещь становится собственностью лишь тогда, когда по поводу ее присвоения люди вступают между собой в определенные экономические отношения. Соответственно, *собственность выражает отношения между людьми по поводу присвоения вещей.*

Иначе говоря, социально-экономическая сущность собственности раскрывается и реализуется не в системе связей "человек — вещь", а в плоскости взаимодействия "человек — человек" по поводу присвоения объектов собственности.

Присвоение — это процесс, который возникает в результате соединения объекта и субъекта присвоения, т. е. это конкретно-общественный способ овладения вещью. Оно

экономическая система общества. Отношения собственности

означает отношение субъекта к определенным вещам, как к собственным. Присвоение формирует и выражает конкретную черту той или иной формы собственности и ее видов. Главным объектом присвоения в экономической системе, который определяет ее социально-экономическую форму, цели и интересы, является *присвоение средств производства и его результатов*.

Собственность — это совокупность отношений между хозяйствующими субъектами по поводу присвоения средств производства и его результатов.

Отношения присвоения охватывают все сферы производственного процесса — от производства до потребления. Исходным моментом присвоения является сфера производства. Именно здесь создается объект собственности и его стоимость. Кому принадлежат средства производства, тот и присваивает результат производства. После этого процесс присвоения продолжается через сферы распределения и обмена, которые выступают как вторичная и третичная формы присвоения.

Следует отметить, что категория *присвоение* порождает свой антипод — категорию *отчуждение*.

Отчуждение — это лишение субъекта права на владение, пользование и распоряжение тем или другим объектом собственности.

Присвоение и отчуждение — парные категории, которые существуют одновременно как единство противоположностей. Присвоение определенного объекта собственности одним субъектом одновременно означает отчуждение его от Другого субъекта. Если один субъект заявил, что *"это мое"*, это все равно, что он сказал другим субъектам: *"это не ваше"*. Поэтому рядом с собственником всегда присутствует несобственник.

Итак, процесс присвоения и отчуждения — это две диалектические стороны сущности отношений собственности. Противоречие в системе "присвоение — отчуждение" является внутренним источником саморазвития отношений соб-

ственности. Именно в этом заключается могучий положительный заряд данной диалектической связи.

Таким образом, принимая видимость отношения человека к вещи, собственность всегда выражает связь: отношение "собственника" к "несобственнику".

Отношения собственности образуют определенную систему, которая содержит в себе три вида отношений (рис. 3.8):

- *отношения по поводу присвоения объектов собственности;*
- *отношения по поводу экономических форм реализации объектов собственности (т. е. получение с них дохода);*
- *отношения по поводу хозяйственного использования объектов собственности.*

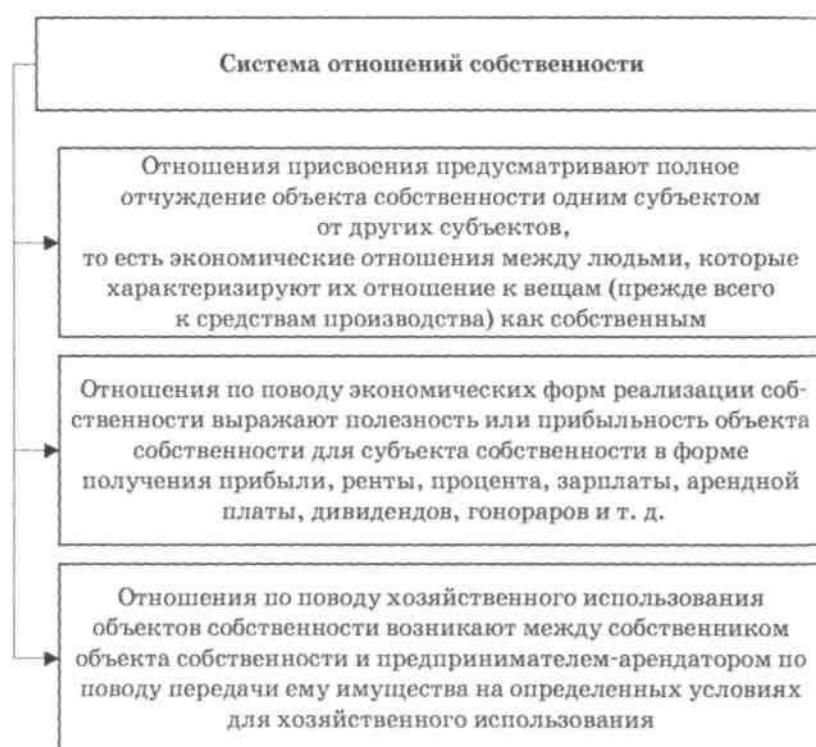


Рис. 3.8. Система отношений собственности

экономическая система общества. Отношения собственности

Собственник может сам использовать свой объект собственности в хозяйственных целях. В таком случае он одновременно выступает в двух ипостасях (лицах): *как собственник* и *как хозяйствующий субъект*. Ныне, когда производство чрезвычайно усложнилось и приобрело значительный общественный характер, главным лицом хозяйственной жизни становится не собственник, а субъект, который использует для производства чужую собственность на правах аренды, лизинга, концессии, кредита. Таким образом, появляются два субъекта: *субъект-собственник* и *субъект-хозяйственник*, которые распределяют между собой полномочия и функции.

Отношения собственности реализуются через объекты и субъекты собственности.

Объекты собственности — это все то, что можно присваивать или отчуждать:

- средства производства во всех сферах экономики;
- недвижимость (дома и сооружения, отделенные водные объекты, многолетние насаждения и т. п.);
- природные ресурсы (земля, ее недра, леса, воды и т. п.);
- предметы личного и домашнего потребления;
- деньги, ценные бумаги, драгоценные металлы и изделия из них;
- интеллектуальная собственность, т. е. интеллектуально-духовные и информационные ресурсы и продукты (произведения литературы и искусства, достижения науки и техники, открытия, изобретения, ноу-хау, информация, компьютерные программы, технологии и т. п.);
- культурные и исторические ценности;

рабочая сила. **Субъекты собственности** — это персонифицированные носители отношений собственности:

отдельное физическое лицо (индивидуум) — человек как носитель имущественных и неимущественных прав и обязанностей;

~ юридические лица — организации, предприятия, Учреждения, объединения лиц всех организационно-правовых форм;

— государство в лице органов государственного управления, муниципалитеты (органы местного управления и самоуправления);

— несколько государств или все государства планеты.

Собственность имеет и *правовой аспект*, выступая как юридическая категория. Юридический аспект собственности реализуется через право собственности.

Право собственности — это совокупность узаконенных государством прав и норм экономических взаимоотношений физических и юридических лиц, которые возникают между ними по поводу присвоения и использования объектов собственности.

Благодаря этому экономические отношения собственности приобретают характер *правоотношений*, т. е. отношений, участники которых выступают как носители определенных юридических прав и обязанностей.

Право собственности определяется еще со времен римского права тремя основными правомочиями — *владение, пользование и распоряжение*. Это так называемая *триада прав собственности* (рис. 3.9).

Соответственно, полная реализация прав собственности возможна лишь при наличии и взаимосвязи отношений владения, пользования и распоряжения. Субъекты, которые временно получают право на владение и пользование чужой собственностью (например, арендатор) без права на распоряжение, не являются полными собственниками.

В современной экономической науке и хозяйственной практике развитых стран Запада применяется более широкая и более детализированная система прав собственности. Так, английским юристом — представителем институционализма А. Оноре предложена система прав собственности, которая предусматривает 11 правомочий.

1. Право владения.

2. Право пользования.

3. Право управления (право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ).

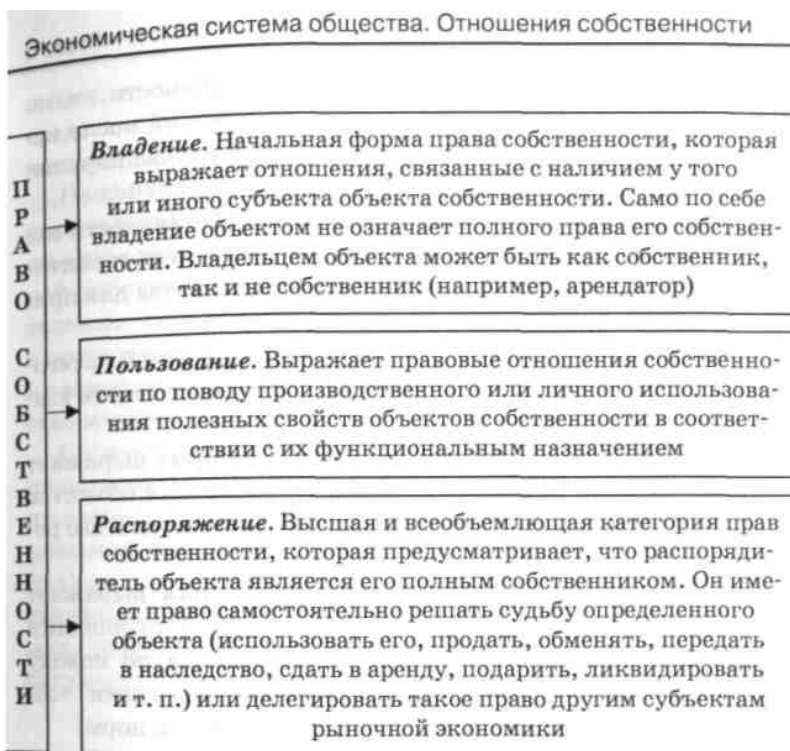


Рис. 3.9. Совокупность правомочий собственника

4. Право на доход (право на владение результатами использования благ).
5. Право суверена на капитальную стоимость (право на использование, отчуждение, изменение или уничтожение блага).
6. Право на безопасность (право на защиту от экспроприации или от повреждения в окружающей среде).
7. Право на передачу объекта в наследство.
8. Право на бессрочность владения объектом.
9. Запрет на использование объекта собственности способом, приносящим вред окружающей среде или субъектам.
10. Право на ответственность (возможность взыскания объекта в уплату долга).

11. "Возвратный" характер прав собственности, т. е. возвращение переданных кому-либо правомочий после истечения срока соглашения или досрочно, в случае нарушения его условий и т. п.

Такая детализация юридических прав собственности носит не самодовлеющий характер, а преследует цель гарантировать субъекту необходимые и достаточные права для принятия оптимальных экономических решений.

Итак, между собственностью как экономической категорией и как юридической категорией существует тесная взаимосвязь.

Собственность как *экономическая категория* выражает отношения между людьми по поводу присвоения объектов собственности и прежде всего средств производства и его результатов.

Собственность как *юридическая категория* выражает законодательное закрепление экономических отношений между физическими и юридическими лицами по поводу владения, пользования и распоряжения объектами собственности через систему юридических законов и норм.

Таким образом, собственность выражает диалектическую взаимосвязь экономических и юридических отношений.

Исторически экономические отношения собственности носили первичный характер, а юридические — вторичный. В процессе общественного развития все в большей мере изменение экономических отношений присвоения требует предварительного обновления прав собственности.

Наиболее сложной проблемой экономической науки является проблема *форм собственности*. Существуют два подхода к классификации форм собственности: вертикально-исторический и горизонтально-структурный.

Вертикально-исторический подход определяет *исторические формы собственности*, которые зарождаются в процессе продолжительной эволюции общества и смены одной формы собственности другой. Каждому этапу развития человеческого общества соответствует определенная форма собственности, которая отражает достигнутый уровень раз-

экономическая система общества. Отношения собственности

вития производительных сил, особенности присвоения средств и результатов производства и основного субъекта концентрирующего права собственности.

На первых этапах развития человечество на протяжении тысячелетий использовало *коллективные формы собственности*, сначала в форме племенной, а потом — общинной собственности. Низкий уровень развития производительных сил предопределял, что люди могли только Совместно (коллективно) добывать средства к существованию и совместно их потреблять. Лишь таким способом человечество могло обеспечить свое право на жизнь.

Со временем развитие производительных сил, усовершенствование самого человека, изменения условий его жизни приводят к формированию нового типа собственности — *частной*. Эти два типа собственности (общественная и частная) на разных этапах исторического развития общества выступали в разнообразных конкретно-исторических формах, отражая социально-экономическую природу господствующего общественного порядка (рис. 3.10).



рис 3.10. Эволюция форм собственности

Для *первобытнообщинной* формы собственности характерны равные права всех членов общины на господ-

ствующий объект собственности — землю, а также на средства труда и результаты производства.

Рабовладельческая форма собственности характеризуется абсолютной концентрацией прав собственности рабовладельца на средства производства, результаты труда и на самого работника (раба).

Феодальная собственность предусматривает абсолютные права собственности феодала на землю и ограниченные права на работника (крепостного крестьянина).

Капиталистическая собственность характеризуется сосредоточением прав собственности предпринимателя на средства производства и результаты труда, но отсутствием собственности на наемного работника, который имеет личную свободу.

Однако юридическое равноправие всех граждан капиталистического общества не означает равенства в распределении и концентрации прав собственности. Это порождает экономическую власть одних и экономическую зависимость других.

Ликвидация частной собственности в бывших социалистических странах и замена ее так называемой общенародной собственностью с целью уравнивать всех людей в правах на средства производства и результаты их использования, послужили причиной разрыва естественно-эволюционного процесса развития отношений собственности, который стал одной из причин кризиса и развала социалистической системы.

Горизонтально-структурный подход определяет классификацию экономических форм собственности, а также ее типы и виды.

Условиями и критериями обозначенной классификации являются: *уровень развития производительных сил, характер соединения работника со средствами производства, степень правомочий субъекта по поводу ресурсов, результаты и управления производством, механизм распределения дохода и т. п.*

Существуют два основных типа собственности: частная и общественная.

экономическая система общества. Отношения собственности

Частная собственность — это такой тип собственности, когда исключительное право на владение, пользование и распоряжение объектом собственности и получение дохода принадлежит частному (физическому или юридическому) лицу. Частный тип собственности выступает как совокупность *индивидуально-трудовой, семейной, индивидуальной с использованием немного труда, партнерской и корпоративной форм собственности* (рис. 3.11).



Рис. 3.11. Современные формы частной собственности

Частная собственность во всех ее формах является мощным фактором развития общества, поскольку стимулирует У владельца предпринимательскую инициативу, интерес к увеличению личного, а следовательно, и общественного богатства, предоставляет ему экономическую свободу выбора, определенный статус в обществе, самоуважение, право наследования, утверждает реальную имущественную ответственность и т. п.

Индивидуально-трудовая собственность характеризуется тем, что физическое лицо в предпринимательской Деятельности одновременно использует собственные средства производства и свой труд.

Если в хозяйстве используется труд членов семьи, такая собственность имеет вид *семейной трудовой собственности* (например, фермерское семейное хозяйство).

Индивидуальный частный собственник может использовать в хозяйстве и труд наемного работника (постоянно или на сезонных работах).

Партнерская собственность является объединением капиталов или имущества нескольких физических или юридических лиц с целью осуществления совместной предпринимательской деятельности. Каждый участник партнерского предприятия сохраняет свою долю внесенного им капитала или имущества в партнерской собственности.

Корпоративная (акционерная) собственность — это собственность, образованная благодаря выпуску и продаже акций. Объектом собственности акционерного общества, кроме капитала, созданного за счет продажи акций, может быть также другое имущество, приобретенное в результате хозяйственной деятельности.

Особенность корпоративной собственности заключается в том, что она объединяет черты индивидуальной частной и коллективной собственности. С одной стороны, держатели акций являются индивидуальными частными владельцами той доли капитала, которая отвечает номинальной или рыночной цене их акций, а также дохода от них. Вместе с тем обычные акционеры ввиду раздробленности пакета акций не имеют реального права на участие в распоряжении всем капиталом акционерного общества. Реальное право на распоряжение и управление капиталом общества имеют лишь те, кто владеет контрольным пакетом акций.

Если рассматривать реализацию корпоративной собственности через отношения владения, распоряжения и управления, то носителями отношений владения своим паем являются отдельные собственники акций, которые получают на них доходы (дивиденды). Отношения же распоряжения и управления реализуются не разрозненно (т. е. каждым держателем акций), а владельцами контрольного пакета акций, которые распоряжаются и управляют капиталом акционерного общества как единой собственностью.

экономическая система общества. Отношения собственности

Таким образом, акционерный капитал объединяет частную индивидуальную собственность и коллективную форму ее использования, оптимально учитывая личные и коллективные интересы акционеров. С одной стороны, корпоративная собственность благодаря владению отдельными лицами акциями сохраняет все то положительное, что несет в себе частная собственность (предпринимательский интерес, инициативу, свободу выбора, безудержную погоню за накоплением личного, а значит, и совместного капитала, право бессрочного наследования и др.). С другой стороны, частная собственность, находясь в общей структуре корпорации, реализует себя через более зрелую — коллективную форму организации производства. Происходит качественная эволюция механизма реализации частной собственности, она смещается в сторону коллективного управления с целью обеспечения эффективного использования частных ресурсов. В этом смысле акционерная собственность выходит за пределы классической индивидуальной частной собственности и преодолевает те ограничения, которые ей присущи. Она выступает в форме *ассоциированной (интегрированной) собственности*. В этом ее достоинство, универсализм, привлекательность и причины распространенности.

Корпоративный сектор в Украине объединяет 17 млн индивидуальных акционеров, в т. ч. свыше 14 млн мелких, которые появились вследствие массовой приватизации. Этот сектор занимает значительное место в украинской экономике, на его долю приходится почти 75 % производства ВВП.

Общественная собственность означает общее присвоение средств производства и его результатов. Субъекты общественной собственности относятся друг к другу как равноправные совладельцы. В этих условиях основной формой индивидуального присвоения становится распределение дохода, а мерой его распределения — *труд*.

Общественная собственность существует в двух формах: государственной и коллективной (рис. 3.12).

государственная собственность — это система отношений

при которой абсолютные права на управление и распоряжение собственностью осуществляют органы (институты) государственной власти.



Рис. 3.12. Современные формы общественной собственности

Государственная собственность делится на общегосударственную и муниципальную (коммунальную).

Общегосударственная собственность — это общая собственность всех граждан страны, которая не делится на доли и не персонифицируется между отдельными участниками экономического процесса.

Собственность необходима государству для выполнения своих экономических, социальных и оборонных функций. Объектами государственной собственности могут быть природные ресурсы (земля, ее недра, леса, воды, воздушное пространство), энергетика, транспорт, связь, дороги, учебные заведения, учреждения национальной культуры, фундаментальная наука, оборонные и космические объекты и т. п.

экономическая система общества. Отношения собственности

Муниципальная (коммунальная) собственность —

это собственность, которая находится в распоряжении региональных государственных органов (области, города, района и т. п.).

Коллективная собственность включает в себя следующие ее виды.

Кооперативная собственность — это объединенная собственность членов отдельного коллектива, созданная на добровольных началах для осуществления совместной деятельности. Собственность кооператива формируется в результате объединения имущества, денежных взносов его членов и доходов, полученных от их общей трудовой деятельности. Каждый член кооператива имеет одинаковые права на управление и доход, который распределяется согласно внесенному паю и трудовому вкладу членов кооператива.

В Украине насчитывается около 30 тыс. кооперативов, среди которых наиболее мощным и организационно-оформленным звеном является потребительская кооперация, объединяющая свыше 1,1 млн членов-пайщиков в 1700 потребительских обществах и 265 союзах разного уровня.

Собственность трудового коллектива — общая собственность, переданная государством или другим субъектом в распоряжение коллектива предприятия (на условиях выкупа или аренды), которая используется согласно действующему законодательству. Коллективная собственность может существовать в разных видах в зависимости от источника выкупа. Если предприятие выкуплено за счет накопленной прибыли, то создается неделимая собственность коллектива предприятия. Если предприятие было выкуплено за счет личных доходов его работников, то образовывается паевая собственность.

Собственность общественных и религиозных объединений создается за счет собственных средств, пожертвований граждан или организаций либо путем передачи государственного имущества. Субъектами такой собственности являются партии, профсоюзы, спортивные общества, церкви и другие общественные организации.

Смешанная собственность объединяет разные формы собственности — частную, государственную, коллективную, кооперативную и пр., в том числе и собственность иностранных субъектов (рис. 3.13).



Рис. 3.13. Современные формы смешанной собственности

Комбинированные формы собственности. В развитых странах Запада с целью обеспечения эффективного функционирования производства происходит процесс объединения предприятий разных форм собственности, однако при условии сохранения каждой из них своего базисного качества. В результате создаются комбинированные формы собственности: концерны, тресты, холдинги, финансово-промышленные группы и другие объединения. Каждый участник такого объединения делегирует органу управления такой объем своих полномочий, который не приводит к потере основных свойств присущей ему формы собственности.

В Украине в результате реформирования отношений собственности на основе разгосударствления и приватизации сложились и законодательно закреплены следующие формы собственности:

омическая система общества. Отношения собственности

- _ частная;
- коллективная;
- государственная.

Допускается также существование смешанных форм собственности, собственности других государств, собственности международных организаций и юридических лиц других государств.

В результате проведения политики разгосударствления и приватизации в Украине за последние годы существенно изменилась структура форм собственности. На смену монопольному господству государственной собственности пришел реальный полиформизм собственности, который создал объективную основу для формирования и эффективного развития рыночной экономики в стране. На начало 2006 г. доля объектов негосударственных форм собственности составляла в стране около 80 % (табл. 3.1).

Таблица 3.1. Количество объектов разных форм собственности в Украине в 2005—2006 гг. (в начале года)

Объекты разных форм собственности	2005 г.	2006 г.
Всего	1 023 396	1 070 705
В том числе:	903 024	838 377
Частные		
Государственные и государственно-кооперативные	43 164	43 580
Коммунальные и коммунально-корпоративные	77 208	79 461

Современные тенденции развития отношений собственности. Современная экономика развитых стран находится на пороге постиндустриального развития и характеризуется *динамизмом и новейшими тенденциями в развитии отношений собственности.*

результатом этих процессов является: - Дальнейшее расширение плюрализма форм собственности-- частной (крупной, средней, мелкой, семейной),

корпоративной, коллективной, кооперативной, государственной и др. Эти формы взаимодействуют и дополняют друг друга, каждая из них находит свою "нишу" производительного функционирования и максимальной реализации возможностей, заложенных в ней. Благодаря этому обеспечиваются конкуренция и эффективное функционирование экономики в целом;

— значительное распространение смешанных и комбинированных форм собственности, где ведущая роль принадлежит корпорациям и крупным фирмам;

— усиление процессов демократизации и социализации отношений собственности: создаются ассоциированные формы собственности трудовых коллективов, увеличивается доля акций среди работников фирм, они привлекаются к управлению и распределению доходов, обеспечиваются жильем, медицинским обслуживанием (корпоративное медицинское страхование) и т. п.;

— прогрессивное изменение структуры объектов собственности: приоритетными становятся такие объекты собственности, как научные знания, информация, компьютерные программы, новые технологии, космические объекты, высококвалифицированная рабочая сила, духовные блага и т. п.;

— расширяются формы и объекты международной собственности на основе углубления международного разделения труда и усиления экономических связей между странами.

3.4. Место и роль человека в экономической системе

Человек — чрезвычайно сложное существо, которое объединяет в себе биологическое и социальное.

Как *биологическое явление* человек — уникальный продукт природы, мыслящее существо, наделенное совокупностью физических и умственных способностей, позволяющих ему взаимодействовать с природой и жить по ее законам.

экономическая система общества. Отношения собственности

Человек как *социальное существо* выступает частью общества, живет в социуме, имеет многогранные отношения с другими людьми (экономические, политические, национальные, семейные), выполняет и подчиняется юридическим законам, соблюдает определенные моральные нормы и правила социального поведения, принятые в обществе, т.е. является человеком разумным (*Homo sapiens*).

В диалектическом взаимодействии биологической и социальной сторон человека, возможности использовать в своей деятельности естественные и экономические законы и заключается глубинная сущность человека как *биосоциального существа* (рис. 3.14).



Рис. 3.14. Биосоциальные черты человека

Человека изучают многие науки, в том числе и экономическая наука, которая исследует экономическую сущность человека, его место и роль в экономической системе, нужды, интересы, хозяйственное поведение, т. е. *человека экономического* (*Homo economicus*).

Человек экономический — главный творческий субъект рыночной экономики, который владеет свободой выбора и принимает экономически рациональные и оптимальные решения с учетом всех имеющихся возможностей и условий, гласно своим личным интересом, целям и приоритетам.

На всех этапах развития общества человек находился в центре всех экономических процессов и явлений. В экономической системе человек выступает *как работник, как субъект экономических отношений, как потребитель, как носитель конечной цели общественного производства* (рис. 3.15).



Рис. 3.15. Место человека в экономической системе

Человек-работник в экономической системе выступает как рабочая сила.

Рабочая сила — это способность человека к труду.

Успех производства на всех уровнях определяется прежде всего людьми, занятыми в производственном процессе. Все другие факторы производства действуют не сами по себе, их приводит в движение человек. Человеку, его труду, принадлежит центральное место в производстве не только как наиболее активному фактору производства, но и как источнику, творцу других факторов производства — материально-вещественных, научно-исследовательских и организационно-управленческих.

В историческом плане человек-производитель прошел в своем развитии стадию *индивидуального (единоличного) работника* и стадию *совокупного работника*.

На ранних этапах развития общества, когда еще недостаточно были развиты общественное разделение труда и хо-

экономическая система общества. Отношения собственности

хозяйственные связи (в условиях натурального хозяйства и мелкотоварного производства), когда вещи изготовлялись с начала до конца одним рабочим, последний выступал как *работник-индивид*.

В дальнейшем, по мере углубления общественного разделения труда, развития специализации и кооперации производства, труд каждого производителя все меньше выступает как индивидуальный труд независимого, экономически обособленного товаропроизводителя, но является частью совокупного труда, а отдельный работник — частью совокупного работника.

Совокупный работник — это совокупность работников разных специальностей, которые являются участниками совместного производства определенного товара на основе разделения труда между ними.

В современных условиях главной фигурой хозяйственной жизни является не индивидуальный, а совокупный работник, который привлекается к общественному производственному процессу благодаря кооперации труда. Ныне практически любое экономическое благо является результатом работы не одного, а десятков, сотен и тысяч работников, занятых в разных сферах производства. Современный автомобиль собирается в среднем из 15 тыс. деталей, в производстве которых заняты тысячи работников огромного количества больших и мелких предприятий-поставщиков. Американский самолет "Боинг-748" состоит из 4,5 млн разнообразных деталей, которые производят рабочие 16 тыс. компаний.

Совокупный работник является новой производительной силой кооперированного труда, способной решать задачи, которые не под силу сумме обособленных индивидуальных работников.

Уровень развития совокупной рабочей силы можно охарактеризовать определенными количественными и качественными показателями (рис. 3.16).

в условиях развития научно-технического прогресса требования к уровню подготовки работников возрастают. Без постоянного повышения уровня образования, квалификации культуры, укрепления здоровья, поддержания психо-



Рис. 3.16. Показатели уровня развития совокупной рабочей силы

логического состояния работники не способны эффективно взаимодействовать с другими прогрессирующими элементами производительных сил — новой техникой, передовыми технологиями, системами управления и организации производства. Поэтому в современном развитом обществе инвестиции в "человеческий капитал", т. е. в развитие знаний, способностей, в укрепление здоровья человека, считаются наиболее эффективными и гуманными вложениями.

В Украине на современном этапе численность работников с высшим профессиональным образованием стала значительной (табл. 3.2). Именно такие работники являются глав-

Таблица 3.2. Уровень образования наемных работников в Украине по видам экономической деятельности (на начало 2006 г.)

виды экономической деятельности	Количество штатных работников, тыс. чел.	Из них имеют высшее образование			
		неполное и базовое высшее		полное высшее	
		Всего, тыс. чел.	К штатной численности работников, %	Всего, тыс. чел.	К штатной численности работников, %
Всего	11 574,5	2 855,6	24,7	3 154,1	27,3
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	892,1	133,5	14,9	77,6	8,7
Рыболовство, рыбоводство	13,8	2,5	18,2	1,7	12,6
Промышленность	3 370,9	806,3	23,9	594,4	17,6
Строительство	477,0	89,7	18,8	75,6	15,9
Торговля и ремонтные услуги	820,7	221,7	27,0	231,6	28,2
Деятельность гостиниц и ресторанов	84,6	23,9	28,2	14,5	17,1
Транспорт и связь	1 000,7	220,5	22,0	166,4	16,6
Финансовая деятельность	278,3	71,3	25,6	158,2	56,8
Операции с недвижимостью, аренда, инжиниринг, предоставление услуг предпринимателям	603,6	123,0	20,4	227,3	37,7
Государственное управление	610,7	148,3	24,3	362,2	59,3
Образование	1 705,1	330,1	19,4	861,2	50,5
Здравоохранение и социальная помощь	1 329,6	566,7	42,6	267,1	20,1
Предоставление коммунальных и индивидуальных услуг; деятельность в сфере культуры и спорта	387,4	118,1	30,5	116,3	30,0

ной основой эффективного развития экономики и важным элементом национального богатства страны.

Человек как субъект экономических отношений

Человек экономический реализует себя в экономической системе благодаря определенным хозяйственным отношениям, в которые он вступает с другими субъектами в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ.

Субъектами экономических отношений являются отдельный индивид, семья, коллектив, государство. Основа экономических отношений — отношения собственности, которые характеризуют способ соединения работника со средствами производства.

Органическое соединение двух характеристик человека: человека-работника и человека-собственника образует экономическую сущность современного экономического человека.

Природе человека в наибольшей мере отвечает индивидуальная частная собственность, которая формирует как единое целое человека-труженика и человека-собственника. Она является основой его экономической независимости и свободы. Другие формы собственности (коллективная, кооперативная, корпоративная и т. п.) в большей мере отражают социально-общественную суть человека, раскрывают его место и роль в обществе.

Сегодня в развитых странах мира все большее распространение приобретают корпоративные (ассоциированные) формы собственности, которые объединяют индивидуальные и коллективные принципы управления производством и распределения доходов.

Роль человека как субъекта экономических отношений состоит также в том, что объективные экономические законы выявляются и реализуются через его хозяйственную деятельность.

Человек как потребитель

В этой роли человек реализует себя через удовлетворение своих различных нужд. Потребности человека можно раз-

экономическая система общества. Отношения собственности

делить на потребности человека-работника и потребности человека-предпринимателя.

Потребности человека-работника связаны с воспроизводством своей рабочей силы, т. е. с личным потреблением.

В процессе трудовой деятельности человек расходует рабочую силу, которую необходимо восстанавливать. Для этого он должен иметь набор экономических благ, чтобы удовлетворить свои физиологические, духовные и другие потребности. Удовлетворяя данные потребности, человек воссоздает себя как работника.

Потребности человека-предпринимателя заключаются в воспроизводстве материально-вещественных факторов производства. Для того чтобы восстановить потребленные в процессе производства машины, станки, оборудование, сырье, материалы, топливо, электроэнергию и т. п., предприниматель должен их приобрести на рынке ресурсов (факторов производства).

Потребности человека-работника и человека-предпринимателя тесно переплетаются между собой, образуя общие потребности людей, удовлетворение которых обеспечивает восстановление личного и вещественного факторов общественного производства.

Человек как конечная цель общественного производства

Человек в его целостной сущности является главным критерием развития общественного производства и главной его целью. Общественный продукт, проходя через фазы производства, распределения и обмена, завершает свой цикл в фазе потребления. Без потребления производство существовать не может, оно не имеет смысла. Удовлетворение разносторонних потребностей человека — вот назначение любого производства. В этом аспекте человек со своими потребностями естественная и конечная цель общественного производства и одновременно главный фактор его функционирования.

таким образом, функционирование и развитие любой экономической системы невозможно оценивать вне существования человека, его трудовой деятельности, взаимосвязей, по-

требностей, интересов, мотиваций. Человек является центральным элементом экономики, активным участником хозяйственной деятельности как наемный работник, а также как субъект-потребитель, вступающий в экономические отношения ради производства и потребления жизненных благ.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Социально-экономическая формация. Цивилизация. Экономическая система. Производительные силы. Экономические отношения. Хозяйственный механизм. Собственность. Тип, форма, вид собственности. Структура отношений собственности. Субъекты собственности. Объекты собственности. Право собственности. Плюрализм форм собственности. Общественная собственность. Частная собственность. Корпоративная собственность. Государственная собственность. Муниципальная собственность. Коллективная собственность. Кооперативная собственность. Интеллектуальная собственность. Человек экономический (*Homo economicus*).

Контрольные вопросы и задания

1. В чем заключается отличие формационного и цивилизационного подходов к периодизации общественного развития?
2. Дайте определение понятия "цивилизация". Какие критерии развития цивилизации известны?
3. В чем заключается сущность экономической системы? Какие определения этого термина имеются в экономической науке?

экономическая система общества. Отношения собственности

4. Какими критериями определяется тип экономической системы?
5. Назовите структурные элементы экономической системы и раскройте их взаимосвязь.
6. Раскройте понятия "рыночная экономика", "командная экономика", "смешанная экономика".
7. Как в экономической науке происходил процесс эволюции определения категории "собственность"?
8. Что такое субъект и объект собственности?
9. Назовите субъекты и объекты государственной собственности.
10. Что такое отношения собственности и какова их структура?
11. Раскройте содержание понятия "право собственности".
12. Каковы особенности корпоративной формы собственности?
13. Раскройте специфику интеллектуальной собственности.
14. Раскройте содержание новейших тенденций в развитии отношений собственности и их причины.
15. Что означает понятие "человек экономический"?
16. Какое место занимает человек в экономической системе?

Литература

- 1- Про власність : Закон України. — К. : Парламент. Вид-во, 1998.
2. *Важал Ю.М.* Економічна теорія технологічних змін : навч. посіб. / Ю.М. Важал. — К. : Заповіт, 1996. — 240 с.
 - *Базилевич В.Д.* Інтелектуальна власність : підручник¹ В-Д-Базилевич. — К. : Знання, 2006. — Розд. 2, 3.
 - ⁴- *Грішнова О.А.* Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О.А. Грішнова. — К.: Знання, 2004. 535 с.

5. *Гэлбрейт Дж.К.* Новое индустриальное общество / Дж.К. Гэлбрейт — М., 1969.
6. *Иноземцев В. А.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы : учеб. пособие / В.А. Иноземцев. — М. : Логос, 2000.
7. *Лукинов І.І.* Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І.І. Лукинов ; НАН України, Ін-т економіки. — К., 1997. — 455 с.
8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид., випр. — К. : Знання-Прес, 2004. — Розд. 4, 5.
9. *Павлишенко М.* Демократизація власності — основа демократизації суспільства / М. Павлишенко // Економіка України. — № 9. — 2006.
10. Право власності в Україні / за ред. О.В. Дзери, Н.С. Кузнецової. — К. : Юрінком Інтер, 2000.
11. *Рибалкін В.* Теорія власності / В. Рибалкін. — К. : Логос, 2000.
12. *Самуельсон П.* Економіка : підручник / П. Самуельсон. — Л. : Світ, 1993. — С 37—45.
13. *Філіпенко А.С.* Економічний розвиток сучасної цивілізації : навч. посіб. / А.С. Філіпенко. — К. : Знання, 2000. — 174 с.
14. *Чухно А.А.* Господарський механізм та шляхи його удосконалення на сучасному етапі / А.А. Чухно // Економіка України. — 2007. — № 4.
15. *Чухно А.А.* Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. — К. : Логос, 2003.

Глава 4 ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИК

Подобно живым организмам общества переживают кризисы, моменты безумия, революции, смену форм своей жизни; они рождаются, развиваются, умирают, переходят от здоровья к болезни, а от болезни — к здоровью, они имеют детство, юность, зрелость, дряхлость и смерть.

Поль-Анри Гольбах

4.1. Сущность и закономерности эволюционного перехода экономической системы к следующему типу

В процессе своего развития любая система проходит несколько стадий:

становление (восходящее развитие новой системы); *зрелость* (наиболее полное проявление всех потенциальных возможностей системы и свойственных ей противоречий функционирования);

- *упадок* старой системы и зарождение элементов новой (нисходящее развитие старой системы).

Стадия *становления* означает *нисходящее движение* старой системы и *восходящее* развитие новой системы.

Трансформационная экономика является особым состоянием эволюционного процесса общественного раз-

вития в период изменения его социально-экономических форм.

Принципы трансформации:

- равновесие как необходимая предпосылка успешного развития и саморазвития;
- многомерность системных преобразований и сложный механизм их взаимодействия;
- динамичность согласования составляющих элементов системы на основе принципов самоорганизации;
- противоречивое соединение тенденций мирового эволюционного процесса и национальных особенностей трансформационных преобразований.

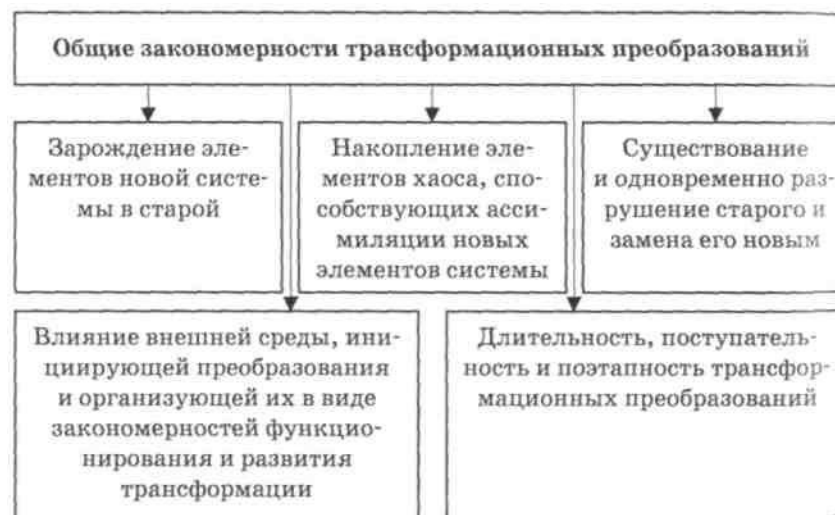


Рис. 4.1. Общие закономерности трансформационных преобразований

закономерности и особенности развития переходных экономик

4.2. Переходные экономические системы: содержание и основные черты

Переходные (трансформационные) экономические системы — явление сложное. В истории развития любого социума наступают периоды нисходящего развития и зарождения в недрах старой элементов новой системы с тенденцией к самоорганизации и восходящему развитию.

Переходные экономики можно классифицировать по цивилизационному и формационному подходам.

В аспекте цивилизационного процесса выделяют периоды:

- от неолита к бронзовому веку;
- от бронзового к железному веку;
- от железного к доиндустриальному веку;
- от доиндустриального к индустриальному веку;
- от индустриального к постиндустриальному (информационному) веку.

В аспекте формационного процесса выделяют переходы:

- от первобытнообщинного к рабовладельческому строю;
- от рабовладельчества к феодализму;
- от феодализма к капитализму;
- от капитализма к социализму;
- от социализма к капитализму (для постсоциалистических стран и т. п.).

В рамках каждой цивилизации и каждой общественно-исторической формации имеются переходные состояния от одной стадии развития к другой.

Закономерности трансформации в пределах рыночной капиталистической системы

1 *Углубление общественного характера производства:*

- совершенство экономической системы определяется степенью развития рынка;

— возникновение монополий устраняет ограниченность свободно конкурентного рынка;

— распределение функций и сфер деятельности между государством, монополиями и немонополизированным сектором уменьшает уровень непредсказуемости в обществе обеспечивает определённую согласованность между этими секторами и внутри их, формирует систему экономических связей как единого целого.

2. Изменения в развитии технологического способа производства требуют новых и соответствующим образом адаптированных существующих общественных форм. Это проявляется в том, что, к примеру, экономическая система совершенной (свободной) конкуренции являлась формой приспособления к простой кооперации, мануфактурному и машинному производству; монополия представляет собой форму адаптации к условиям НТР (необходимости использования новых источников энергии, новых методов производства чугуна, стали, алюминия, применения двигателей внутреннего сгорания, концентрации и централизации капитала; эту функцию выполняли монополистические объединения). Автоматизированный технологический способ производства требует наличия смешанной экономической системы, которая бы органически соединяла процессы обобществления и индивидуализации, сосуществование мелких и крупных предприятий, хозяйств, основанных на разных формах собственности, и т. п.

3. Каждая последующая форма социально-экономического развития порождает новые факторы экономического роста, не отрицая при этом достижения предыдущих. Для совершенной конкуренции главным фактором экономического роста является погоня за сверхприбылью, получаемой благодаря внедрению достижений научно-технического прогресса.

Монополия порождает новые преимущества крупных предприятий над мелкими в использовании достижений НТР, экономии на управлении и т. п., а также возможность упорядочивания, согласования и предвидения результатов деятельности.

Закономерности и особенности развития переходных экономик

Смешанная экономика обеспечивает специализацию и распределение функций между бюджетным и рыночным секторами экономики, между мелкими и крупными предприятиями предполагает выбор форм собственности и форм хозяйствования на основе экономической целесообразности.

Каждая историческая форма общественного развития формирует специфическую иерархию экономических субъектов. Главным субъектом системы совершенной конкуренции является мелкий товаропроизводитель; периода крупного машинного производства — собственник капитала; при монополии — объединения собственников капитала.

Смешанная экономика на первые роли выдвигает транс-

национальные корпорации (ТНК). В то же время существенно меняется место и роль наемных работников, которые все чаще становятся совладельцами капитала и участниками управленческого процесса в пределах корпораций (наемные менеджеры), а также участниками регулирования экономики как целого (государственные наемные служащие).

Содержание переходной экономики состоит в формировании новых элементов и их системообразовании, дающем возможность новому занять главенствующее положение в иерархии подсистем и системе как целом.

На рис. 4.2 отражены главные черты переходной экономики. *Неустойчивость* переходной экономики объясняется тем, что в отличие от стабильной экономической системы, в которой изменения затрагивают преимущественно механизм её функционирования, в переходных системах меняется сам механизм развития. Это разрушает её устойчивость в связи с тем, что обуславливает разбалансированность предыдущей системы.

неопределённость как черта переходной экономики объясняется прежде всего способностью элементов системы к самоорганизации. Субъекты экономики ставят перед собой цель - построить экономическую систему определённого

119



Рис. 4.2. Черты переходной экономики

типа и разрабатывают механизмы и средства (инструменты) реализации цели, но, как правило, теоретически сформулированная и реализованная цель не совпадают. Во-первых, потому что в процессе становления всегда возникают непредвиденные моменты. Во-вторых, в связи со способностью системы к самоорганизации, которая предполагает многовариантность развития.

Многовариантность самоорганизации системы, разнообразие устремлений, целей, желаний по отношению к будущему общественному устройству обуславливают альтернативный характер развития переходных экономик.

Устремления применительно к трансформации старой системы могут быть *успешными* (реализованная цель близка к поставленной) и *безуспешными* (система возвращается в модифицированном виде к первоначальному состоянию или гибнет).

Переход к новой экономической системе — это сосуществование и борьба старого и нового. Становление новой системы порождает соответствующие *новые экономические формы*. Например, денежная рента в условиях феодализма или индикативное планирование и государственное регулирование в условиях капитализма.

закономерности и особенности развития переходных экономик

Противоречия переходных экономических систем являются противоречиями развития, а не функционирования. Это противоречия между старым и новым в недрах самой экономической системы; между экономикой и политикой; между экономикой и идеологией, между политикой и идеологией; между социальными слоями, сложившимися традиционно, и теми, которые зарождаются, и т. п.

Обострение этих противоречий часто сопровождается желаниями и призывами возврата к предыдущему состоянию (физиократы, социалисты-утописты, современные ультралевые).

Историчность переходной экономики определяется характером условий перехода, природными, экономическими, политическими, региональными, идеологическими и социальными особенностями стран, формирующих специфику модели трансформации.

4.3. Кризис и распад командно-административной системы и необходимость перехода экономики постсоциалистических стран к рыночным отношениям

Все досоциалистические экономические системы сначала возникали в процессе эволюционного развития, и только со временем наука делала попытки их теоретического осмысления.

Отличие социализма состоит в том, что он первоначально возник как теория (рис. 4.3), и только со временем была предпринята попытка реализовать эту теорию на практике путем революционных преобразований.

Теоретической основой реализованной модели социализма считается марксистская экономическая концепция.

Ее главные предпосылки:

- капитализм не может решить внутренне имманентные ему противоречия и должен уступить место следующей экономической формации — *коммунистической*, являющейся

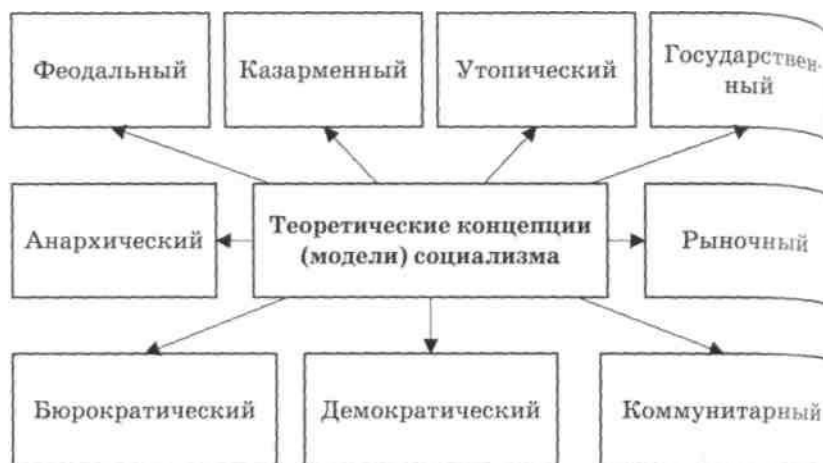


Рис. 4.3. Теоретические концепции (модели) социализма

антиподом капиталистической формы общественного устройства;
 — коммунизм предполагает две фазы общественного развития: I — социализм; II — коммунизм.

Социализм — переходная форма от капитализма к коммунизму, поскольку, в отличие от предыдущих экономических систем, которые имели единую экономическую основу — частную собственность, элементы коммунизма не могут зародиться в недрах капитализма из-за отличия в экономических основах (частная и общественная формы собственности).

Особенности коммунистической системы:

- экономической основой новой системы является общественная собственность;
- всеобщность труда;
- отсутствие классов;
- коллективизм, упраздняющий индивидуалистический эгоизм;
- нетоварные (непосредственно-общественные) связи;
- распределение произведенного обществом продукта осуществляется на I фазе общественного развития — по труду, на II — по потребностям;

закономерности и особенности развития переходных экономик

- самоуправление как антипод государственной формы управления;

_ полное отмирание государства как аппарата насилия на 2-ой фазе общественного развития.

Реализация марксистской концепции экономического развития сопровождалась значительными теоретическими изменениями и модифицировалась в марксистско-ленинскую теорию построения социализма, которая включала следующие этапы.

Политика "военного коммунизма" (В.И. Ленин со временем признал ее не только вынужденной, но и ошибочной) была направлена на упразднение рыночных отношений, частной собственности и классов, на переход к непосредственному продуктообмену через государственные органы.

Новая экономическая политика (НЭП) внесла в теоретическую концепцию существенные коррективы, и прежде всего признание:

— рыночных форм (товар, деньги, цена, кредит, финансы и т. п.);

— двух форм собственности (государственной и кооперативной);

— двух классов (рабочих и крестьян, а интеллигенции как прослойки);

— государственной формы управления с участием народа.

Черты командно-административного социализма:

тотальное господство государственной собственности (даже колхозно-кооперативная собственность, провозглашенная Конституцией, утратила черты кооперативной и была огосударствлена);

- централизованное регулирование всех связей государством (директивное централизованное планирование от достигнутого);

искаженные рыночные отношения (цены, зарплату, процент за кредит, ренту и т. п. устанавливает государство); прямое распределение ресурсов;

тотальное государственное управление по принципу жесткой иерархии, на вершине которой находится партийная бюрократия;

— распределение осуществляется по воле государства которое не может определить удельный вес индивида в общественном результате экономической деятельности (хотя зарплата представляется формой распределения по количеству и качеству труда).

Как следствие, в процессе революционных изменений произошло тотальное огосударствление экономики, политики, идеологии и других форм общественного бытия.

Кризис командно-административной системы стал проявлением обострения противоречий, порожденных и накопленных ею, которые она не смогла разрешить.

Противоречия командно-административной системы

Главное противоречие — противоречие между провозглашенными и реализованными целями.

Формы проявления главного противоречия:

— между освобождением трудящихся от порабощения их капиталом и порабощением (эксплуатацией) их государством;

— между провозглашенной целью построения общества всеобщего благосостояния и сформированной экономикой тотального дефицита, являющегося не только следствием, но и предпосылкой воспроизводства бюрократической системы административного социализма;

— между провозглашенной целью построения общества, где все блага "польются полным потоком" и осуществится великий принцип "от каждого — по способностям, каждому — по потребностям", и деформированной структурой экономики, ориентированной на производство ради производства;

— между провозглашенной целью высокопроизводительного труда (трудящиеся работают на себя и на общество в целом) и убывающей эффективностью реального производства из-за отсутствия конкуренции и тотального господства государственной монополии;

— между провозглашенной целью построения общества, основанного на самоуправлении (самоуправление как анти-

закономерности и особенности развития переходных экономик

под государственного управления), и реальной системой управления в виде диктатуры государства, проявившейся в формах диктатуры пролетариата, диктатуры партии и т. п.

Причины глубокого кризиса командно-административной системы не исчерпываются только накопленными ею противоречиями. Они объясняются существующей структурой власти и проводимой ею политикой. В значительной степени этот кризис обусловлен объективными законами неравномерности и цикличности экономического развития.

4.4. Концепции перехода постсоциалистических стран к рыночной экономике

Социально ориентированную рыночную экономику, к которой стремятся постсоциалистические страны в качестве цели, можно определить как *систему, в основе которой преобладает частная собственность, свобода предпринимательства, свободная реализация всех экономических ресурсов и экономических благ.*

Главные задачи переходного периода от административно-командной к социально ориентированной рыночной системе следующие:

- *реформирование* отношений собственности;
- *разгосударствление* (ограничение вмешательства государства в экономическую жизнь общества, отказ от прямого управления государством экономикой, создание условий для увеличения численности хозяйствующих субъектов);
- *приватизация* (переход в частную собственность значительной части государственной собственности);
- *демонополизация* (создание и защита конкурентной среды, преодоление государственной и негосударственной монополии);
- *либерализация*, проявляющаяся в двух формах — *внутриэкономической* (упразднение государственного кон-

троля над ценами на преобладающее большинство экономических благ, учреждение свободы торговли юридических и физических лиц и подчинение деятельности товаропроизводителя условиям рынка) и *внешнеэкономической* (расширение возможностей поступления в страну иностранных инвестиций; разгосударствление внешнеэкономических связей; снятие протекционистских ограничений на экспорт и импорт; конвертированность национальной валюты и т. п.);

— **макроэкономическая стабилизация** (минимизация дефицита государственного бюджета, прекращение избыточной денежной эмиссии и льготного кредитирования, порождающих инфляцию);

— **формирование рыночной инфраструктуры;**

— **социальная защита** наиболее уязвимых слоев населения.

Концепции трансформации административно-командной экономики в рыночную:

— *институционально-кейнсианский вариант эволюционных изменений, ИЛИ* градуалистической политики;

— *либерально-монетаристский вариант радикальных изменений, или* политики "шоковой терапии".

Главные черты эволюционного перехода к рыночной экономике (градуализма):

1. Процесс экономической трансформации трактуется как постепенное изменение ресурсных потоков, которые медленно приспособляются к новой институциональной среде и влияют на изменение параметров производства, инвестиций, потребления.

2. Реформирование экономики предполагает:

— обеспечение динамического равновесия на потребительском рынке путем легализации и развития частного сектора;

— распространение рыночных механизмов в первую очередь на производство и сбыт потребительских экономических благ, а со временем и на инвестиции;

— либерализация цен с сохранением правительственного контроля за их уровнем;

закономерности и особенности развития переходных экономик

- _формирование двухсекторной модели экономики, где валируют частные структуры в потребительских отраслях экономики, а государственные и контролируемые государством, — в производстве инвестиционных товаров;
- _падение производства, обусловленное политикой либерализации, а не изменением его технологической и социально-экономической структуры;
- _,_гиперинфляция как следствие либерализации;
- глубокая дифференциация различных слоев населения по уровню доходов.

Главные черты концепции радикальных изменений или политики "шоковой терапии".

1. Процесс экономической трансформации предполагает быстрый переход к совершенной рыночной среде, основанной на принципах равновесия свободной рыночной экономики.

2. Реформирование экономики предусматривает:

- проведение на протяжении 1—2 лет радикальных антиинфляционных стабилизационных мероприятий;
- моментальную либерализацию цен;
- немедленное устранение государства от вмешательства в экономические процессы;
- ликвидацию преобладающего большинства субсидий;
- учреждение полной финансовой самостоятельности предприятий;
- осуществление в течение 10—15 лет фундаментальных преобразований в экономике.

Главной задачей перехода к реальным рыночным отношениям является формирование рыночных форм хозяйствования и устранение деформаций, свойственных административно-командной системе. В этом состоит сущность либерализации экономики.

в табл. 4.1 отражены положительные и отрицательные результаты внутриэкономической и внешнеэкономической либерализации в постсоветских странах.

Таблица 4.1. Результаты либерализации переходных экономик постсоциалистических стран

Положительные	Отрицательные
<i>Внутриэкономическая либерализация</i>	
<p>Зарождение и расширение пределов экономической свободы, выбора сферы приложения капитала, деятельности, партнеров, экономических благ, места проживания и т. п. Формирование новой психологии, основанной на инициативе, склонности рисковать, ответственности за принятие решений, действий и пр. Формирование нового образа жизни, которому свойственны мобильность, свобода выбора и т. п.</p>	<p>Свободное ценообразование вызывает стремительное снижение уровня доходов широких слоев населения. Отрасли, работавшие по госзаказу (прежде всего ВПК), теряют сферу сбыта своих товаров. Множество предприятий оказываются неконкурентоспособными. Снижение доходов широких слоев населения отрицательно влияет на совокупный спрос, ограничивая процесс воспроизводства (приобретения сырья, топлива, материалов, энергии, оборудования). В самом сложном положении оказываются отрасли, которые поддерживало государство</p>
<i>Внешиэкономическая либерализация</i>	
<p>Расширяет возможности удовлетворения потребностей. Стимулирует отечественных производителей к конкурентной борьбе</p>	<p>Отмена квот и лицензий на экспорт порождает "утечку" капитала за рубеж. Многие национальные предприятия прекращают свое существование из-за неконкурентоспособности. Частичная конвертируемость национальной валюты порождает долларизацию экономики и т. п.</p>

закономерности и особенности развития переходных экономик

4.5. Формирование институциональных и экономических условий перехода стран к новой системе хозяйствования

Ограничение прямого государственного вмешательства в экономику трансформационного типа означает не ослабление роли государства в экономической жизни, а коренное изменение этой роли.

Главные направления влияния *государства на создание институциональных и экономических условий формирования рыночной экономики:*

- 1) законодательное обеспечение трансформационных преобразований;
- 2) обеспечение институциональных изменений в предпринимательстве;
- 3) преодоление автаркии и обеспечение открытости экономики;
- 4) адаптация социальной политики к условиям переходной экономики.

Разрабатывается хозяйственное законодательство, устанавливающие "правила игры" в рыночной и переходной экономике и являющиеся регулятором рынка: о собственности; - о предпринимательской деятельности; - антимонопольное законодательство; - налоговый кодекс; - трудовое законодательство; - законодательство о социальной защите; - законодательство о защите окружающей среды; - законодательство, регулирующее внешнеэкономическую деятельность, и т. п.

хозяйственное законодательство переходного периода призвано обеспечить формирование конкурентной среды, содействуя:

— возникновению новых предприятий, упрощению их регистрации;

— формированию конкурентных рынков в процессе приватизации государственных предприятий и свободного доступа иностранных предпринимателей к национальному рынку;

— запрещению монополистических объединений, сговоров, стимулированию и защите конкуренции.

Законодательство о собственности должно обеспечить равенство всех форм собственности и хозяйствования перед законом, не обеспечивая преимуществ и приоритетов развития государственной форме.

Законодательство о предпринимательской деятельности должно гарантировать полную экономическую свободу выбора сферы хозяйственной деятельности, планирования, производства, реализации экономических благ, ценообразования, формирования финансовых ресурсов, внешнеэкономических связей и т. п.

Антимонопольное законодательство должно упреждать создание новых монополий, сговоров, открытых и тайных соглашений о распределении рынков сбыта, установления монопольных цен, регламентировать государственное регулирование естественных монополий и пр.

Налоговое законодательство должно выполнять не только фискальную, но и регулирующую и стимулирующую функции.

Трудовое законодательство должно обеспечить проведение эффективной политики занятости.

Законодательство о социальной защите населения должно стимулировать деловую активность всех слоев населения, социально защищать наиболее уязвимые.

Природоохранное законодательство путем учреждения экономических санкций, жестких запретных и карающих средств для нарушителей законов по защите окружающей природной среды должно способствовать и стимулировать заботливое отношение к охране природы.

Законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности в переходный период должно, с одной стороны

защищать интересы отечественного производителя на период его адаптации к работе в условиях международной конкуренции, а с другой — обеспечивать либерализацию экспортно-импортных операций с целью защиты интересов потребителей. Критерием целесообразности введения и снятия экспортно-импортных и валютных ограничений должна стать степень защищенности национальных экономических интересов с учетом противоречивого характера текущих и долгосрочных целей (рис. 4.4).



Рис. 4.4. Основные направления обеспечения институциональных изменений в переходной экономике

Экономика, трансформирующаяся из административно-командной в рыночную, для значительной части стран характеризуется ригидностью, виртуализацией и бартеризацией.

Ригидность (от лат. *rigidus* — твердый, застывший) означает негибкость, косность, неспособность приспособливаться к изменениям.

Черты ригидной экономики:

— отсталая технологическая структура гражданского сектора;

— чрезвычайно высокзатратная структура социальных гарантий, создающая барьеры для выхода с рынков для неэффективных предприятий;

— высокая затратность производства экономических благ;

— более сильное влияние на уровень прибыльности и убыточности внешних факторов (инфляция, обменный курс), чем внутренних;

— бартеризация обменных процессов.

Бартер (англ. *barter*) — прямой (не опосредованный деньгами) обмен экономическими благами.

Бартер в классической и ригидной экономических системах имеет принципиальные различия (рис. 4.5, 4.6).



Рис. 4.5. Особенности бартера в классической экономике

Необходимо отметить, что трансформационные процессы в постсоциалистических странах сопровождаются виртуализацией, которая тоже приобретает особые формы своего проявления. Именно поэтому возникает необходимость в



наиболее общем плане рассмотреть содержание процесса виртуализации в виде, который присущ мировой экономике в целом, а затем раскрыть его особенности в постсоциалистических трансформационных экономических системах.

Термин "виртуальный" происходит от латинского *virtualis*, что в переводе означает "сильный", "способный", а в современной интерпретации — *возможный, могущий проявиться*. Другими словами, понятие "виртуальный" означает непроявленный, но могущий проявиться.

Формы проявления мировой виртуализации современной экономики:

- потеря связи финансового сектора с реальным сектором экономики;

- курсы акций перестают зависеть от финансового состояния их эмитентов, а также от экономической и политической ситуации в стране;

— курс валюты теряет зависимость от объемов производства, сбалансированности бюджета и даже от соотношения спроса на валюту и предложения ее;

— усиление значимости производных от акций и облигаций ценных бумаг — финансовых фьючерсов, опционов, варрантов и т. п.;

— распространение виртуальных финансовых инструментов на рынке (взаимозачеты, казначейские обязательства и пр.).

Виртуализация в *инверсионных* экономиках, осуществляющих движение к рынку от социализма, имеет свои особые формы проявления.

Черты виртуальной экономики инверсионного типа:

— искаженное представление об объемах национального производства из-за наличия субсидий, запланированных бюджетных доходов и расходов, государственных заказов и государственных закупок;

— задержка выплат заработной платы и материальных вознаграждений;

— слишком большой удельный вес бартерных операций (40 % объема реализованной продукции), что обуславливает функционирование немонетарной экономики;

— превалирование финансовых инвестиций над реальными капиталовложениями;

— значительно меньший удельный вес получаемой прибыли от инвестирования по сравнению с прибылью от спекулятивных операций и контроля за правами монополий.

Подводя итог, следует отметить, что трансформационные процессы в развитии экономических систем характеризуются противоречивостью, неустойчивостью, неопределенностью и наличием переходных, зачастую искаженных, экономических форм.

Эти особенности переходных систем обуславливают как сложности теоретического осмысления их, так и трудности в управлении прежде всего инициированными трансформационными процессами.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Бартер. Виртуальная экономика. Демонополизация. Институциональные изменения в экономике. Концепции трансформации административно-командной экономики. Либерализация. Макроэкономическая стабилизация. Переходная экономика. Приватизация. Противоречия переходной экономики. Разгосударствление. Ригидность экономики. Черты командно-административного социализма.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите закономерности перехода от одной экономической системы к другой и дайте их характеристику.
2. Назовите переходные экономические системы в цивилизационном аспекте и раскройте формы проявления закономерностей перехода от одной системы к другой на примере каждой из них.
3. Назовите формационные переходные экономические системы и раскройте формы проявления закономерностей перехода от одной экономической системы к другой.
4. Раскройте причины и условия возникновения командно-административной системы.
5. Какие вы знаете теоретические модели социализма?
6. Дайте их краткую характеристику.
7. Дайте характеристику реализованных на практике моделей социализма.
7. Административный социализм — ошибка истории закономерный результат исторического развития? Аргументируйте свою позицию.

8. Существовала ли альтернатива административному социализму? Аргументируйте свою позицию.

9. Почему возник и в чем проявился кризис административно-командной системы?

10. Назовите особенности перехода от командно-административной системы к рыночной.

11. Дайте сравнительную характеристику "эволюционного перехода" от командно-административной системы к рыночной экономике и "шоковой терапии". Какая форма перехода лучше? Почему? Аргументируйте свою точку зрения.

12. Проанализируйте достижения и социально-экономические издержки, обусловленные переходом Украины к рынку. Можно ли было уменьшить "цену" за экономические преобразования?

13. Назовите главные произошедшие институциональные изменения трансформационной экономики Украины и те, которые сейчас происходят.

14. Что такое ригидная экономика? Назовите ее черты. Какой альтернативный путь развития возможен для государств с ригидной экономикой?

Литература

1. Лукинов И.И. Экономические трансформации (конец XX столетия) / И.И. Лукинов ; НАН Украины, Ин-т экономики. — К., 1997.

2. Основы экономической теории: политэкономический аспект : учебник / отв. ред. Г.Н. Климко. — 5-е изд., испр. — К. : Знання-Прес, 2004. — Розд. 28, 29.

3. Переходная экономика : учебник / В.М. Гец, Е.Г. Панченко, Е.М. Ливанова и др. ; под ред. В.М. Гейца. — К. : Высш. шк., 2003. — Разд. 1, 2, 3, 4.

4. Перехідна українська економіка: стан і перспективи. — К. : Академія, 1996.

закономерности и особенности развития переходных экономик

- 5 Переходная экономика: методология, теория, политика сб. науч. тр. — Днепропетровск : Наука и образование, 2003.- Разд. 1.
6. *Сакс Д.* Экономика переходного периода / Д. Сакс, О. Пивоварский. — К. : Основы, 1996.
7. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : у 3 т. / за ред. В.М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б.Е. Кваснюка. — К. : Фенікс, 2007.
8. *Чухно А.* Постиндустриальная экономика: теория, практика и их значение для Украины / А. Чухно. — К. : ЛОГОС, 2003. — Разд. 3.
9. Экономика переходного периода : учеб. пособие / под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. — М. : Изд-во МГУ, 1995.

Глава 5

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ

*Для человека нет ничего естественнее
труда, человек рожден для него, как
птица для полета и рыба для плавания.
Франческо Петрарка*

5.1. Сущность и структура общественного производства. Материальное и нематериальное производство

Общественное производство является исходной и решающей сферой жизнедеятельности человека. Это основа жизни и источник прогрессивного движения человеческого общества, развития всей человеческой цивилизации.

Общественное производство — это совокупная организованная деятельность людей по преобразованию веществ и сил природы с целью создания материальных и нематериальных благ, необходимых для их существования и развития.

Любому производству, независимо от его социальной формы, присущи определенные общие признаки (рис. 5.1)-

Во-первых, производство всегда выступает как общественное производство. Оно, начиная с первобытнообщинного общества, осуществляется как совместный общественно-кооперированный процесс труда с участием большого количества людей. Существование производства, в котором

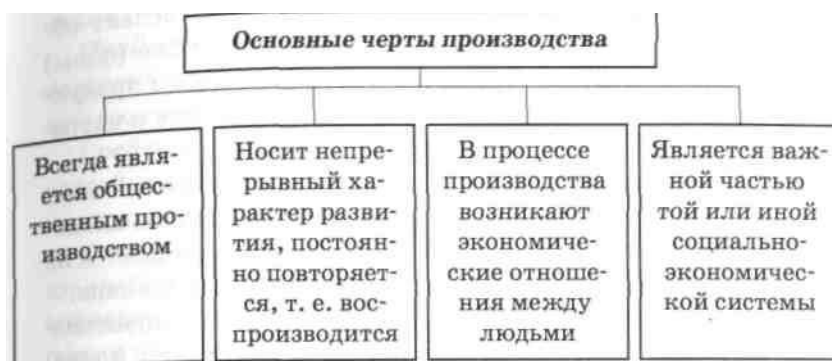


Рис. 5.1. Основные черты производства

принимает участие лишь отдельное лицо, так же бессмысленно, как существование и развитие языка без общения людей, совместно живущих и общающихся между собой.

В любом обществе индивидуальные производители только внешне выступают независимыми и изолированными друг от друга. Реально же субъекты хозяйствования объединены взаимными связями как производители и потребители при приобретении орудий труда, сырья, материалов и реализации готовой продукции. Вся эта система хозяйственных связей базируется на общественном разделении труда, создает единый экономический организм под названием общественное производство. Отдельный производитель, вырванный из данной системы взаимосвязи, не может быть настоящим" производителем, который соответствовал бы его экономической природе.

Во-вторых, в процессе производства между людьми возникают производственные отношения, социально-экономическое содержание которых определяется господствующей формой собственности на средства производства.

в-третьих, общественное производство носит непрерывный характер, оно постоянно повторяется, т. е. воспроизводится. Общество не может прекратить производить, поскольку не в состоянии перестать потреблять. А любой процесс производства, который рассматривается в непрерывном

потоке своего возобновления, является в то же время процессом *воспроизводства*. Воспроизводственный аспект общественного производства включает четыре стадии (фазы) относительно создания и движения общественного продукта: собственно производство, распределение, обмен и потребление.

В-четвертых, общественное производство является важнейшей составной частью той или иной социально-экономической системы, которая функционирует и развивается на основе присущих ей объективных экономических законов.

В-пятых, важнейшими элементами процесса производства в любом обществе являются труд, предметы труда, средства труда (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Основные элементы процесса производства

Труд — сознательная целесообразная деятельность человека, направленная на создание материальных и духовных благ с целью удовлетворения своих потребностей.

Труд выступает как процесс функционирования рабочей силы.

Рабочая сила — это совокупность физических и интеллектуальных способностей человека, которые он использует в процессе труда. Иными словами, рабочая сила — это спо-

формы организации общественного производства и их эволюция

способность к труду, а труд является процессом функционирования рабочей силы.

предметы труда — это все то, на что направлен труд овца и что представляет собой материальную основу будущего продукта (сырье, материалы и др.).

Средства труда — это все то, с помощью чего человек воздействует на предметы труда (машины, оборудование, инструменты и др.).

Совокупность предметов труда и средств труда составляют *средства производства*, которые являются важнейшим элементом производительных сил общества или экономическими ресурсами, существующими отдельно от собственников этих ресурсов.

Поскольку результатом процесса общественного производства является создание материальных и нематериальных благ, то структурно оно делится на две больших сферы: материальное и нематериальное производство (рис. 5.3).

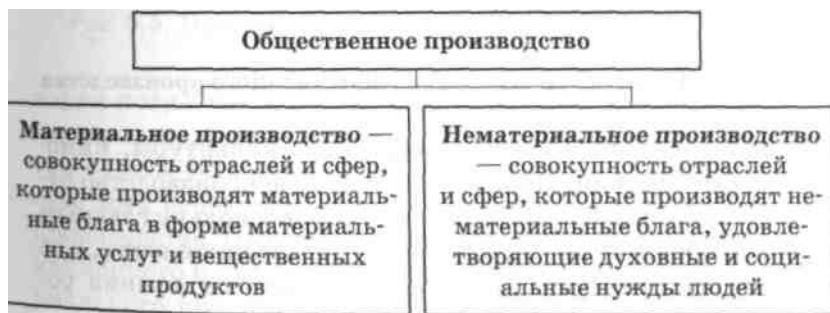


Рис. 5.3. Сферы общественного производства

Общественное производство имеет и отраслевую структуру (рис. 5.4).

В нематериальном производстве особое место принадлежит *духовному производству* — сфере, где осуществляется деятельность художника, скульптора, писателя, кинорежиссера, фотографа и т. п. Результатом их труда, как и в материальном производстве, являются созданные материа-



Рис. 5.4. Отраслевая структура общественного производства

лизованные блага — книги, картины, скульптуры, киноленты, фотографии. Но все-таки духовное производство относят к нематериальному производству, поскольку главным в нем является не материальная часть созданной вещи, а ее эстетическая ценность, глубина духовного отражения реального мира благодаря творчеству человека.

Продукт сферы нематериального производства, как правило, принимает форму *товара-услуги*, который имеет ряд характерных признаков, отличающих его от "товара-вещи" (рис. 5.5).

Между сферами материального и нематериального производства существует тесная взаимосвязь и взаимодействие (рис. 5.6). Сфера материального производства создает материально-техническую базу для функционирования как самой себя, так и сферы нематериального производства. В свою очередь сфера нематериального производства, удовлет-

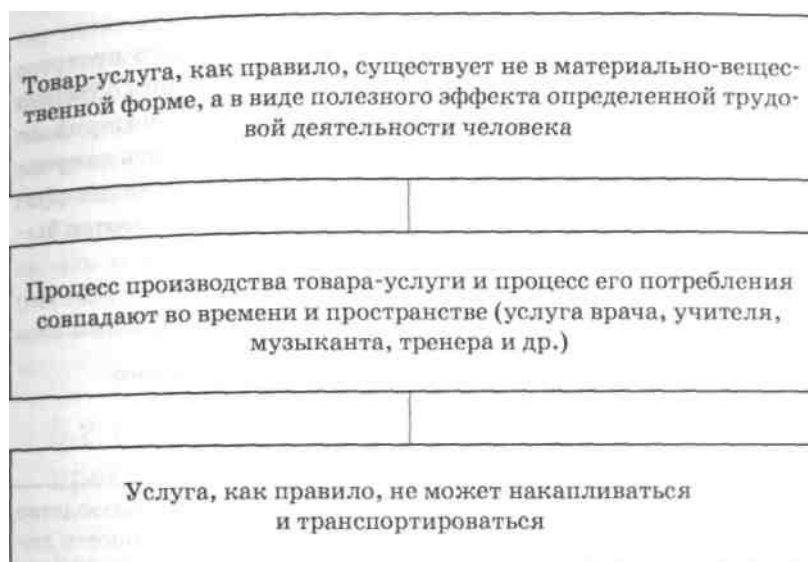


Рис. 5.5. Признаки товара-услуги

воря потребности людей в образовании, лечении, спорте, туризме, культурном, эстетическом, моральном развитии, тем самым создает условия для нормального воспроизводства всех работников, в том числе и сферы материального производства.

Повышение общеобразовательного, квалификационного и культурного уровней работников сферы материального производства, развитие здравоохранения, спорта, туризма, улучшение жилищных условий и полноценного отдыха в значительной мере влияют на качество **и производительность** их труда. Расчеты специалистов, сделанные на основе данных многих стран, свидетельствуют, что соотношение объема затрат на образование и экономического эффекта от этого составляет 1 : 4, а относительно расходов на науку — **1:10**.

в современных условиях значение сферы нематериального производства и услуг значительно повышается, ее опережающий рост становится закономерностью социально-

экономического развития всех стран, особенно развиты* цивилизованных государств.

Опираясь на достижения научно-технического прогресса, эти страны достигли значительного увеличения объемов производства продукции при меньших затратах материальных и трудовых ресурсов. Это дало им возможность направлять относительно большую часть средств на развитие сферы нематериального производства, которая развивается быстрее, чем сфера материального производства.

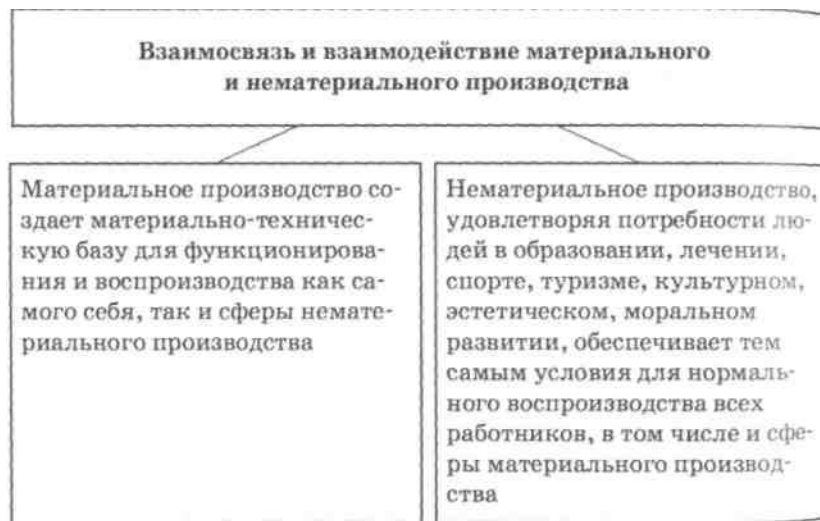


Рис. 5.6. Взаимосвязь материального и нематериального производства

В настоящее время в сфере нематериального производства и услуг в развитых странах мира занято свыше 55 % трудоспособного населения и производится от 60 до 70 % валового внутреннего продукта. Это свидетельствует о высоком уровне жизни людей и изменении приоритетов в удовлетворении их потребностей.

В Украине эти показатели значительно ниже. Хотя в последние годы и наблюдается рост доли образования, здрав

формы организации общественного производства и их эволюция

охранения, науки в создании валового внутреннего продукта, однако доминирующая роль в этом процессе продолжает оставаться за отраслями сферы материального производства. Поэтому важнейшей стратегической задачей для нашей экономики является ускоренное развития отраслей, которые удовлетворяют социальные и интеллектуальные потребности людей.

Современная система национальных счетов (СНС) отказалась от деления производства на материальную и нематериальную сферы и использует иные критерии для определения видов экономической деятельности (см. гл. 15.4).

5.2. Основные факторы общественного производства и их взаимосвязь

Для осуществления процесса производства необходимы определенные условия — факторы производства (ресурсы).

Ресурсы (факторы производства) — это все необходимые элементы, которые используются для производства экономических благ.

Для производства того или иного блага необходим соответствующий набор ресурсов (факторов). Поэтому возникает потребность в их классификации, объединении в определенные группы.

В экономической науке существуют разные подходы к классификации факторов производства. Так, марксистская теория разделяла все факторы производства на две большие группы: личные и вещественные. Под *личным фактором производства* понимают рабочую силу как совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду. Под *вещественным фактором производства* понимают совокупность средств труда, предметов труда и природных условий.

однако такое деление факторов производства не удовлетворяет современную экономическую науку.

Во-первых, потому, что оно носит слишком упрощенный характер и не учитывает тех изменений, которые произошли в структуре факторов производства за последние полтора столетия.

Во-вторых, марксистское деление факторов производства имеет ярко выраженную социально-классовую направленность. Согласно этому подходу единственным фактором, который создает прибавочную стоимость, является труд наемного работника. Владельцы же других факторов производства выступают только как присваивающие субъекты.

Во второй половине XIX в. экономическая теория освободилась от социально-классовых, идеологических взглядов на факторы производства, расширила их границы и исследует их как общие технико-экономические элементы, без которых процесс производства невозможен в любом обществе.

В научный оборот были введены три фактора производства: *труд*, *капитал*, *земля*, каждый из которых создает его владельцу определенный вид дохода.

В начале XX в. основатель неоклассической теории А. Маршалл наряду с названными тремя факторами ввел четвертый — *предпринимательские способности* человека к организации и управлению производством.

Четырехфакторная классификация элементов производства (труд, капитал, земля, предпринимательские способности) в экономической науке считается классической (рис. 5.7).

Труд — как фактор производства — является физической и интеллектуальной деятельностью человека, направленной на производство экономических благ.

В экономической науке на протяжении последнего времени сформировалась концепция "человеческого капитала", согласно которой труд образованного и квалифицированного работника рассматривается как главный фактор экономического и социального прогресса общества.

Человеческий капитал — это сформированный в результате инвестиций в человека определенный запас знаний, способностей, мотиваций и состояния здоровья, которые це-



Рис. 5.7. Классификация факторов производства

лесообразно и эффективно используются им в той или иной сфере общественного производства.

Капитал (физический) — это экономический ресурс, который определяется как совокупность всех технических, материальных и денежных средств, используемых для производства экономических благ.

Данный фактор выступает в основном в двух формах: натурально-вещественной и денежной. Натурально-вещественный состав капитала представлен машинами, станками, оборудованием, сооружениями, транспортными средствами, сырьем, материалами, которые задействованы в процессе производства. Кроме того, капитал выступает в виде определенной суммы денег, необходимой предпринимателю, который начинает свою деятельность, для приобретения материально-вещественных элементов производства и най-ма рабочей силы. Денежный капитал не является экономическим ресурсом. Это посредник, обеспечивающий приобретение физического и человеческого капитала. *Земля* как экономический ресурс включает в себя саму землю, а также леса, водные ресурсы, полезные ископаемые и другие природные богатства, которые используются в производственном процессе.

При этом сама земля в этой совокупности факторов рассматривается как основополагающий ресурс производства который имеет ряд специфических признаков:

— *во-первых*, земля является количественно ограниченным ресурсом. Площадь земли четко ограничена поверхностью суши нашей планеты и составляет лишь 29 % от ее общей площади. В Украине площадь земли составляет 61 млн га, в том числе площадь сельскохозяйственных угодий — 42 млн га;

— *во-вторых*, земля является невозпроизводимым ресурсом. Это дар природы и в случае потери той или иной части естественного богатства его практически невозможно искусственно воссоздать;

— *в-третьих*, земля, в отличие от других ресурсов, — физически неперемещаемый ресурс, все объекты недвижимости привязаны к земле. Это же обстоятельство существенно ограничивает возможности выбора профиля сельскохозяйственного производства для хозяйствующих субъектов;

— *в-четвертых*, земля как ресурс при надлежащем ее использовании на основе достижения научно-технического прогресса и агротехники имеет способность не изнашиваться физически и не стареть морально;

— *в-пятых*, земля широко используется и в несельскохозяйственном производстве как территория для строительства производственных зданий, жилья, размещения транспортных и других коммуникаций, добычи полезных ископаемых и др.

В недрах земли Украины находится около 20 тыс. месторождений 113 видов полезных ископаемых. По стоимости разведанные запасы этих месторождений оцениваются в 7,5 трлн долл. США. Запасы железных руд составляют свыше 14 % общемировых, марганцевых — больше 43 %. Ведущие позиции в мире Украина занимает и по запасам угля, титана, урана, графита, серы, калийных солей, каолина, декоративного камня и т. п.

Все сказанное выше позволяет сделать вывод о том, что землю как специфический и невозпроизводимый ресурс необходимо беречь и рационально использовать.

формы организации общественного производства и их эволюция

иногда в связи с усилением прочности связей производства с наукой, информационным обеспечением и экологией, в качестве экономических ресурсов называют науку, информацию и экологию. Не отрицая важности влияния каждого из отмеченных выше элементов на результативность общественного и индивидуального производства, нет оснований для того, чтобы эти составляющие могли выполнять роль таких агрегированных факторов (ресурсов) как земля, труд и капитал. Объясняется это тем, что каждый ресурс обеспечивает создание особой формы дохода: земля — ренты, труд — заработной платы, капитал — прибыли и процента. *Предпринимательские способности* — свойство ресурса (фактора), труда, но не исполнительского, а организаторского, управленческого. Этот "отпечкованный" от наемного исполнительского труда предпринимательский труд тоже создает специфическую форму дохода — предпринимательский доход, минимальной границей которого является нормальная прибыль. Все прочие факторы не создают особой формы дохода. Рассмотрим их детальнее.

Наука — это специфическая форма человеческой деятельности, направленная на *получение и систематизацию новых знаний* о природе, обществе и мышлении.

Воплощаясь в производственной деятельности людей в виде созданных новых средств труда, прогрессивных технологий, новых видов энергии, материалов, передовых методов организации производства и труда и т. п., *наука превратилась в главную производительную силу общества.*

Она выступает как фактор, который интегрирует и постоянно революционизирует все другие факторы производства (труд, капитал, предпринимательские способности, информацию, природопользование), обогащая их качественно новым содержанием.

Информация в современных условиях является важнейшим фактором общественного производства, который можно определить как *систему сбора, обработки и систематизации различных знаний человека* с целью использования их в разных сферах жизнедеятельности и прежде всего в экономической сфере.

Выступая опосредованным звеном между наукой и производством, информация оказывает существенное влияние на развитие экономических процессов. Благодаря развитию информации происходит переоценка роли и места материально-вещественных факторов общественного производства. Происходит процесс постепенного сокращения материальных и рост информационных источников в экономической деятельности человека. Поэтому значительно возрастает *информационность* производства, труда и продукта.

В наше время стало очевидным, что научно-техническая революция перерастает в *информационную революцию*, которая становится решающим фактором экономического и социального развития современного общества. И в этих условиях то общество, которое не встало на путь информатизации и радикальной трансформации на ее основе хозяйственной и других сфер жизнедеятельности, обречено на отставание и постепенную деградацию.

Информация и наука существенно влияют как на ресурс "труд", так и на физический капитал, воплощенный в продуктах интеллектуального труда.

Экологический фактор производства

Во второй половине XX в. в связи с изменениями в окружающей природной среде и качестве минерально-сырьевых ресурсов, а также созданием рынка экологических услуг значительно выросла роль экологического фактора в процессе воспроизводства общественного продукта и рабочей силы.

Продолжительное время природопользование осуществлялось человеческим обществом нерационально. Ныне мировое сообщество осознало, что обеспечение устойчивого социально-экономического развития невозможно без рационального потребления природных ресурсов, сохранения и поддержания жизненно необходимых экологических процессов. Конец эры дешевого сырья и безвозмездного потребления природных ресурсов привел к росту затрат в добывающих и обрабатывающих отраслях, увеличению расходов на внедрение очистительных технологий, проведение при-

формы организации общественного производства и их эволюция
родоохранных и возобновительных работ. Исходя из *издженного экологический фактор* можно определить как *систему специализированных видов трудовой деятельности и затрат, направленных на рациональное использование природных ресурсов, охрану окружающей среды, а также на их воспроизводство.*

Экологический фактор в современных условиях приобре-все большее значение как на микро-, так и на макроуровне.

На *микроэкономическом уровне* хозяйствования экологический фактор может либо удешевлять выпуск конкретной продукции, либо наоборот, значительно увеличивать затраты производства. Практика хозяйствования показала, что внедрение дорогих по стоимости, но экономно потребляющих исходное сырье и природосохраняющих технологий является, безусловно, экономически более выгодным по всем параметрам, чем расходы предприятий на очистку и утилизацию отходов, которые образуются на конечной стадии производственного процесса.

На *макроэкономическом уровне* стало очевидным, что рост общих экологических затрат оказывает существенное положительное влияние на динамику экономических и социальных показателей государства — рост производительности общественного труда, объемов ВВП и национального дохода, повышенное благосостояние населения, улучшение окружающей среды.

Экология" как фактор производства включается в природный фактор (ресурс) "земля" и потому не может претендовать на отдельный агрегированный ресурс, аналогичный земле, труду, капиталу.

предпринимательские способности — это особый, специфический ресурс, который характеризует *деятельность человека по объединению и эффективному использованию всех других факторов производства с целью создания большего количества благ и услуг.*

Специфика этого фактора заключается в особом типе по-ведения хозяйствующего субъекта, которому присущи инициатива, новаторство, гибкость, определенная степень ри-

ска и ответственности. Предпринимательские способности руководителя обеспечивают развитие и совершенствование производства, его постоянное обновление, создание инновационной среды, изменение традиционных стереотипов в управлении процессом производства и открывают дорогу новому. Предпринимательская деятельность по своей значимости и результативности приравнивается к затратам интеллектуального капитала.

Отмечая роль и значение агрегированных ресурсов, следует отметить, что они переплетаются и взаимодействуют между собой. Ни один из них сам по себе не способен создать продукт и принести доход. Отсутствие хотя бы одного из них может привести к разрушению системы и сделать невозможным сам производственный процесс.

Кроме того, экономическим ресурсам присуща взаимозаменяемость, которая обусловлена спецификой потребительских свойств и конструктивными особенностями производимого продукта, а также ограниченностью того или иного вида ресурса.

Соотношение между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции, которая производится с помощью этого комплекса ресурсов, характеризует производственную функцию.

Производственная функция — это технологическое соотношение, отражающее зависимость между совокупными расходами ресурсов, с одной стороны, и максимальным объемом выпуска продукции — с другой.

Производственная функция с двумя ресурсами (трудом и капиталом) записывается в виде формулы

$$Q = f(L, K),$$

где Q — объем выпуска продукции; L — затраты труда; K — затраты капитала; — f функция.

Если учесть весь набор экономических ресурсов (труд > основной капитал, материалы и др.), то производственная функция будет иметь следующий вид:

$$Q = f(L, K, C, \dots, X_n),$$

где C — затраты материалов; X_n — затраты других факторов.
 Производственная функция указывает на существование альтернативных возможностей разного объединения ресурсов или их взаимозаменяемость, которая обеспечивает максимальный объем выпуска продукции (рис. 5.8).

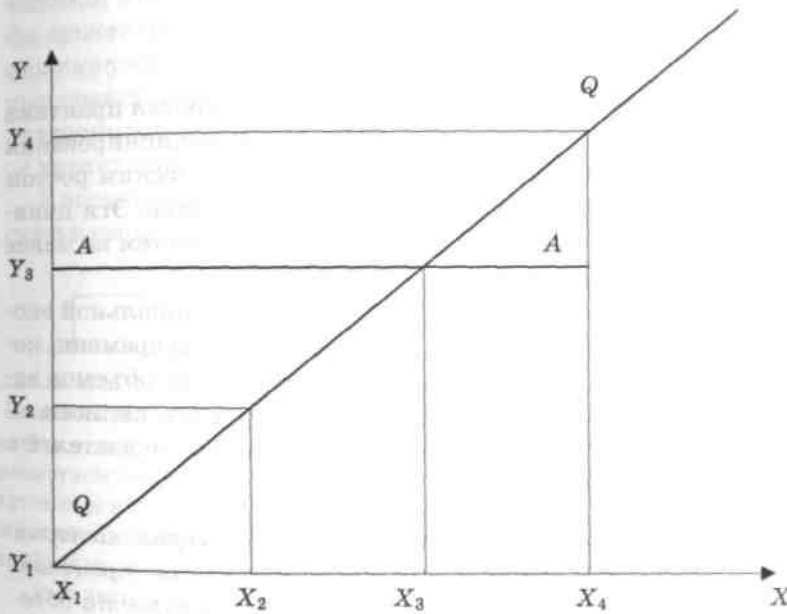


Рис. 5.8. График вариантов использования факторов производства

Линия $X_1 - X_4$ характеризует уровень использования фактора A .

Линия $A - A$ — количество продукта, который может быть получен при оптимальном использовании ресурса A .

Линия $Q - Q$ характеризует реально произведенный продукт при наличии того или иного уровня использования ресурса A .

Если процесс производства постоянно отражается линией AB — A , то это означает, что ресурс используется оптимально. Если линия опускается ниже, то ресурс недоиспользуется, а если выше — используется с излишком.

5.3. Эффективность производства, ее сущность, экономические и социальные показатели

Современная экономическая теория и мировая практика хозяйствования оценивают результаты функционирования экономики стран двумя способами: экономическим ростом и эффективностью общественного производства. Эти понятия близки и взаимосвязаны друг с другом, но тем не менее не тождественны.

Экономический рост — это развитие национальной экономики на протяжении определенного периода времени, которое измеряется либо абсолютным приростом объемов валового внутреннего продукта (ВВП) и валового национального дохода (ВНД), либо темпами роста этих показателей в расчете на душу населения.

Эффективность производства — категория, которая характеризует отдачу, результативность производства. Она свидетельствует не о темпах прироста объемов производства, а о том, какой ценой, какими затратами ресурсов достигается этот прирост, то есть свидетельствует о качестве экономического роста.

Эффективность производства является одной из главных характеристик хозяйственной деятельности человека. Она носит многоаспектный и многоуровневый характер.

Различают эффективность процесса воспроизводства в целом и отдельных его фаз: производства, распределения, обмена и потребления. Выделяют эффективность всей экономики страны, отдельных ее отраслей, предприятий и эф'

формы организации общественного производства и их эволюция

эффективность хозяйственной деятельности отдельного работника. Принимая во внимание интенсивное развитие между-народных интеграционных процессов, определяют эффективность внешнеэкономических связей и мирового хозяйства.

Все это дает возможность сделать вывод о том, что эффективность — это не случайное явление, а закономерный, устойчивый, объективный процесс функционирования экономики, который приобрел черты экономического закона. Он может быть сформулирован как *закон повышения эффективности общественного производства*. Наибольшее пространство для действия этот закон получает в условиях интенсивного типа экономического роста, который является характерным для экономики развитых стран.

В экономической теории и практике различают *экономическую* и *социальную эффективность производства* (рис. 5.9).

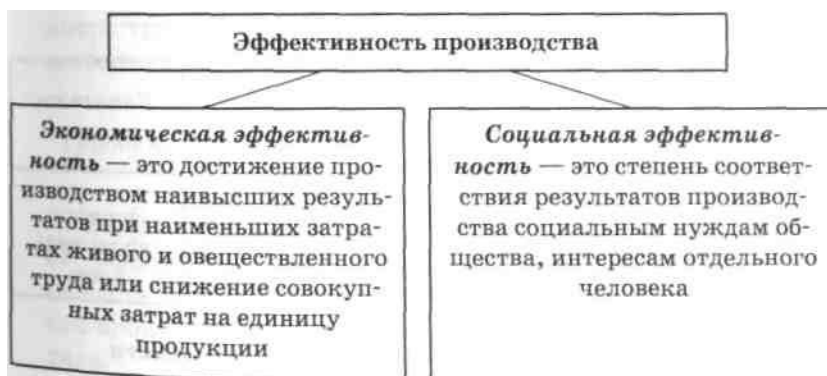


Рис. 5.9. Виды эффективности производства

Уровень эффективности общественного производства определяется при помощи системы показателей.

В наиболее обобщенной форме экономическая эффективность общественного производства определяется как соотношение "результаты — затраты" по формуле

$$\text{Эффективность производства} = \frac{\text{Результаты производства}}{\text{Затраты производства}}$$

Однако этот показатель очень обобщенный, поскольку характеризует эффективность всех совокупных затрат, которые приходятся на выпуск единицы продукции. Поэтому для определения эффективного использования каждого фактора производства по отдельности применяется система конкретных показателей: *производительность труда, трудоемкость, капиталотдача, капиталоемкость, материалотдача, материалоемкость, энергоемкость, эколого-эффективность* (рис. 5.10).



Рис. 5.10. Показатели экономической эффективности

Так, уровень и динамику производительности труда оценивают разными показателями.

Производительность труда — это дееспособность труда. На *микроуровне* ее определяют как отношение объема произведенной продукции к количеству рабочих, занятых в ее производстве, или к количеству отработанных человеко-часов за определенный промежуток времени.

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{Объем продукции}}{\text{Количество работников, ее создающих}}$$

Производительность труда на макроуровне определяют как отношение валового внутреннего продукта или чистого национального дохода к средней численности работников, занятых в его создании.

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{ВВП}}{\text{Средняя численность работников}}$$

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{Чистый национальный доход}}{\text{Средняя численность работников}}$$

Трудоемкость — показатель, обратный производительности труда, который определяет стоимость затраченного живого труда на производство единицы продукции.

$$\text{Трудоемкость} = \frac{\text{Стоимость затраченного живого труда}}{\text{Стоимость произведенной продукции}}$$

Капиталоотдача — показатель, который характеризует эффективность использования основного капитала (средств труда). Он рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к стоимости основного капитала.

$$\text{Капиталоотдача} = \frac{\text{Стоимость произведенной продукции}}{\text{Стоимость основного капитала}}$$

Капиталоемкость — обратный показатель капиталоотдачи, который фиксирует стоимость затрат основного капитала на единицу произведенной продукции.

$$\text{Капиталоемкость} = \frac{\text{Стоимость основного капитала}}{\text{Стоимость произведенной продукции}}$$

Материалоотдача характеризует эффективность использования предметов труда, т. е. показывает, сколько произведено продукции из израсходованных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива и др.)- Рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к стоимости израсходованных материальных ресурсов.

$$\text{Материалоотдача} = \frac{\text{Стоимость продукции}}{\text{Стоимость материалов}} .$$

Материалоемкость является обратным показателем материалоотдачи, который характеризует стоимость материальных ресурсов, израсходованных на единицу произведенной продукции.

$$\text{Материалоемкость} = \frac{\text{Стоимость материалов}}{\text{Стоимость продукции}} .$$

Энергоемкость характеризует затраты энергетических ресурсов на единицу произведенной продукции.

$$\text{Энергоемкость} = \frac{\text{Стоимость энергии}}{\text{Стоимость продукции}} .$$

Экологоэффективность. Современная экономическая наука считает, что наряду с показателями экономической эффективности необходимо определять и эффективность природопользования хозяйствующим субъектом с помощью показателя эколого-экономической эффективности (E) по следующей формуле:

$$E = E_0 - (A + B + C),$$

где E_0 — общеэкономический эффект хозяйствующего субъекта; A — стоимость природоохранных мероприятий; B — потери от нанесенного ущерба природной среде; C — стоимость природных ресурсов.

формы организации общественного производства и их эволюция

рентабельным может считаться лишь такое производство, у которого эколого-экономический эффект будет положительной величиной.

Указанные показатели экономической эффективности выражают лишь отдельные характеристики результативно-хозяйственной деятельности предприятия. Для определения его эффективности в целом, с учетом одновременного влияния всех факторов производства, применяется *интегральный показатель эффективности*, который рассчитывается по формуле

$$E = \frac{Q}{P + M + \gamma K},$$

где E — эффективность производства; Q — объем произведенной продукции; P — затраты рабочей силы (живого труда); M — затраты материалов; K — затраты основного капитала; γ — коэффициент перевода затрат одноразовых вложений в основной капитал.

Этот показатель характеризует связь между количеством ресурсов, которые применяются в процессе производства, и полученным количеством продукции (результатом деятельности). Большое количество продукции, полученной при определенном объеме затрат, свидетельствует о повышении эффективности. Меньший объем продукции при определенном количестве затрат указывает на снижение эффективности.

Указанные расчеты показателей эффективности необходимы для принятия тех или иных оптимальных решений.

Во-первых, они нужны для оценки уровня использования разных видов ресурсов, их затрат, осуществляемых организационно-технических мероприятий и общей результативности производственной деятельности предприятия в течение определенного периода.

Во-вторых, с их помощью обосновываются и определяются наилучшие варианты хозяйственных решений относительно применения новой техники, технологии, организа-

ции производства, повышения качества и обновления ассортимента продукции и т. п.

В зарубежной научной литературе экономическое понятие "эффективность" тесно связано с *альтернативным выбором* использования ресурсов. При данном подходе эффективность рассматривается как отношение того, что предприятие реально производит, к тому, что оно могло бы производить при имеющихся ресурсах, знаниях и возможностях. В таком случае альтернативой выступает выбор разных видов деятельности, а в основу оценки эффективности положено сравнение полученной и упущенной прибыли. Последняя олицетворяет доходные виды деятельности, от которых предприятию по разным причинам пришлось отказаться. При этом может быть две причины неэффективной деятельности предприятия. Первая — лишние расходы, в т. ч. большое количество отходов, вторая — неэффективная система их выбора, когда ресурсы неправильно распределены между разными видами деятельности.

Показатели социальной эффективности производства *Социальная эффективность* общественного (национального, внутреннего) производства показывает, насколько его развитие отвечает достижению своей главной цели — служить потребителю, удовлетворять личные нужды каждого человека (рис. 5.11).

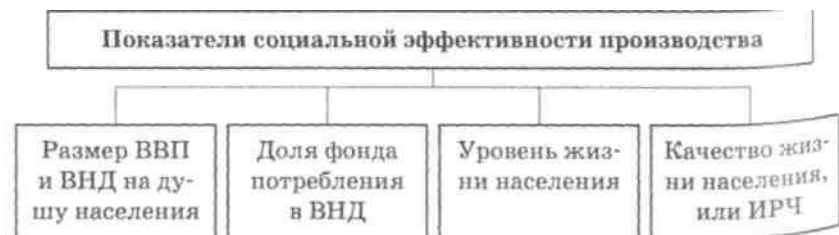


Рис. 5.11. Показатели социальной эффективности производства

уровень жизни — это состояние обеспеченности людей материальными и духовными благами определенной страны в конкретно-исторический период.

Он определяется уровнем фактического потребления материальных и духовных благ на душу населения, на одну семью, а также его соответствием национальному социальному стандарту — прожиточному минимуму.

Прожиточный минимум — это стоимостная величина набора продуктов питания, достаточного для обеспечения нормального функционирования организма человека, сохранения его здоровья, а также минимального набора непродовольственных экономических благ, необходимых для удовлетворения основных социальных и культурных нужд личности.

Прожиточный минимум является социальным стандартом, на основе которого формируются величины минимальной заработной платы, минимальной пенсии и размеры других социальных выплат.

Прожиточный минимум отражает так называемую *черту бедности населения*, за которой наступает деградация личности.

В развитых странах существует и такой показатель, как *качество жизни населения*, сформированный на основе так называемых *индексов развития человека* (ИРЧ), которые характеризуют:

- объем реального ВВП на душу населения;
- среднюю продолжительность жизни;
- уровень грамотности населения;
- среднюю продолжительность обучения в стране.

Эти четыре индекса используются в мировой практике экспертами ООН для установления соответствия уровня жизни, образованности и долголетия граждан страны международным стандартам.

Кроме того, для анализа состояния и прогнозирования социально-экономической ситуации в стране рассчитывают и другие показатели:

- уровень минимальной почасовой заработной платы;
- уровень безработицы;
- коэффициент рождаемости;

- уровень развития здравоохранения;
 - уровень физического развития человека;
 - качество и комфортность жилья;
 - продолжительность рабочей недели;
 - количество свободного времени и наличие возможностей его рационального использования;
 - условия работы и ее безопасность;
 - степень распространения средств связи и коммуникаций;
 - экологическое состояние окружающей среды и т. п.
- производства существует тесная взаимосвязь. Экономическая эффективность является материальной основой решения социальных проблем. В свою очередь, социальное развитие общества (рост благосостояния народа, его образовательного и культурного уровня, сознательного отношения работников к труду и др.) существенно влияет на повышение эффективности общественного производства.

5.4. Формы организации общественного производства: натуральное и товарное

Форма общественного производства — это определенный способ организации хозяйственной деятельности людей.

Человечество прошло длительный исторический путь развития и знало две основные формы организации общественного производства: натуральную и товарную. Исторически первой формой общественного производства было натуральное хозяйство (рис. 5.12).

***Натуральное хозяйство** — тип организации производства, при котором люди производят продукты для удовлетворения своих собственных нужд, т. е. продукты труда не приобретают товарной формы и предназначены для личного и внутреннего хозяйственного потребления непосредственными производителями.*

Натуральное хозяйство

▶ **Замкнутость экономической деятельности.** Каждая хозяйственная единица отделена от других, опирается на собственные производственные и природные ресурсы, обеспечивает себя всем необходимым для жизни, т. е. является самодовлеющей

▶ **Основано на ручном труде, примитивных средствах производства и простейших формах организации работы.** Законом его развития, как правило, является простое воспроизводство

▶ **Отсутствие обмена.** Продукция распределяется непосредственно между участниками хозяйства без обратных связей

▶ **Формами натурального производства во всех докапиталистических формациях были:** первобытная община, латифундия рабовладельца, имение феодала и др.

Рис. 5.12. Основные черты натурального хозяйства

Постепенно на смену натуральному хозяйству пришло товарное производство как более развитая и эффективная форма организации общественного производства.

***Товарное производство** — форма организации общественного хозяйства, при которой продукция производится не для потребления их производителями, а специально для обмена, для продажи на рынке.*

Товарному производству свойственны следующие отличительные черты:

— товарное производство, в отличие от натурального, является не замкнутой, а открытой экономической формой хозяйства;

— в товарном хозяйстве между производителями существуют не непосредственные хозяйственные связи, а *опосредованные* обменом;

— производители являются экономически свободными в выборе видов деятельности и партнеров;

— товарное производство функционирует и развивается на основе присущих ему экономических законов: стоимости, спроса и предложения, конкуренции, денежного обращения и др.

Какие причины обусловили возникновение и функционирование товарного производства и товарных отношений?

Во-первых, наличие и углубление общественного разделения труда, при котором происходит специализация производителей на изготовлении определенных видов продукции. Там, где нет общественного разделения труда, не может быть и товарного производства, товарно-денежных отношений. Без разделения труда, без качественной дифференциации трудовой деятельности производителей обмен результатами их работы является экономически бессмысленным, поскольку все они будут производить одни и те же виды продукции. Разделение труда является объективной основой необходимости обмена.

Во-вторых, наличие экономического обособления производителей как собственников своей продукции. Экономической основой обособленности хозяйствующих субъектов сначала была частная собственность на средства производства, а затем и другие формы собственности (коллективная, акционерная, смешанная и прочие). Продукты труда противостоят друг другу как товары, если они произведены экономически самостоятельными производителями, т. е. если товаропроизводители вместе с тем являются и товаровладельцами.

Таким образом, две обязательные предпосылки необходимы для возникновения и функционирования товарного производства — *наличие общественного разделения труда* и *экономического обособления производителей*. И если общественное разделение труда создает объективные условия для обмена вообще, то экономическая обособленность

формы организации общественного производства и их эволюция

производителей порождает обмен их продукцией как товарами-эквивалентами.

Различают два типа товарного производства: простое и развитое.

Простое товарное производство — это мелкое производство индивидуальных самостоятельных ремесленников и крестьян, которые работают на рынок. Оно было присуще докапиталистическим обществам.

Развитая форма товарного производства — это высшая и эффективная ступень товарной организации производства, основанная на крупной частной собственности, наемном труде и машинной индустрии, которая присуща капиталистическому обществу.

Простая и развитая формы товарного производства имеют общие черты и отличия (рис. 5.13).

В современных условиях возрастает *степень всеобщности товарного производства* как в рамках национальных хозяйств, так и во всемирном масштабе. Это обусловлено такими причинами: — *во-первых*, процессом дальнейшего углубления общественного разделения труда внутри национальной экономики, который сопровождается возникновением новых отраслей и сфер производства (электроника, биотехнология, космическая техника, телекоммуникации, информатика и др.); *во-вторых*, тенденцией расширения товарных отношений в сфере нематериального производства, которое направлено на удовлетворение интеллектуальных потребностей человека;

~ *в-третьих*, быстрым ростом численности населения, которое вызывает расширение рынка наемного труда;

~ *в-четвертых*, на основе процесса интернационализации и расширения международных экономических отношений товарное производство все больше приобретает глобальный характер.

Товарное производство является основой возникновения Развития рыночной экономики.

и рыночная экономика — одна из вершин общественной цивилизации, гениальное изобретение человечества, кото-



Рис. 5.13. Общие и отличительные черты простого и развитого товарного производства

формы организации общественного производства и их эволюция

рое имеет альтернативы в обозримой исторической перспективе. Поэтому экономика, которая отвергала необходимость развития товарного производства и рыночных отношений, отрицала и достижение мировой цивилизации, чем обрекала себя на саморазрушение, как это случилось с командно-административной экономикой в бывших социалистических странах. Поэтому выход из кризиса и экономическое развитие Украины состоит в создании развитой рыночной экономики и интегрировании ее в мировое рыночное хозяйство.

5.5. Экономические и неэкономические блага. Товар и его свойства

Основополагающей категорией товарного производства является "товар". Однако исторически и логически этой категории предшествовала категория "благо".

Благо — все то, что способно удовлетворять человеческие потребности, например, дары природы, вещественные продукты труда, услуги, которые отвечают его интересам, целям и стремлениям.

Блага разделяют на неэкономические и экономические.

Неэкономические блага предоставляются человеку природой, т. е. без затрат его труда и существуют в неограниченном количестве (например, воздух, морская вода, солнечное тепло и др.).

Экономические блага — это блага хозяйственной (трудовой) деятельности человека, которые существуют в ограниченном количестве.

экономические блага весьма разнообразны. В зависимости от критериев их можно классифицировать на следующие виды (рис. 5.14).

экономическое благо в условиях товарного производства "Приобретает форму товара.



Рис. 5.14. Классификация экономических благ

Товар — это экономическое благо, которое удовлетворяет какую-либо потребность человека и используется для обмена, купли-продажи на рынке.

Согласно классической теории важнейшими свойствами товара являются его потребительная стоимость и стоимость.

Потребительная стоимость — это способность товара удовлетворять какую-либо потребность человека.

Поскольку товар удовлетворяет потребности не самого производителя, а другого лица, то он имеет не просто *потребительную стоимость*, а *общественную потребительную стоимость*, т. е. является потребительной стоимостью для других.

Стоимость товара — это овеществленный в товаре общественный труд производителя.

формы организации общественного производства и их эволюция

Стоимость товара проявляется через внешнюю форму ее выражения — меновую стоимость.

Меновая стоимость представляет собой количественное соотношение (пропорцию), в которой товары одного рода обмениваются на товары другого рода.

Приведенная выше концепция товара и его свойств в экономической науке известна как *теория трудовой стоимости*. Эта теория была основана еще классиками политической экономии — Адамом Смитом и Давидом Рикардо. Со временем ее продолжили К. Маркс и его приверженцы.

Однако в современной *неоклассической экономической науке* существуют несколько иные подходы к характеристике товара и его свойств. В частности, введены в научное обращение такие понятия, как *полезность*, *ценность* и *редкость* товара.

Если сравнить категории "потребительная стоимость" и "полезность", то на первый взгляд они являются как бы синонимами, между ними нет разницы. Они будто бы выражают одно и то же — способность экономических благ удовлетворять потребности человека, быть полезными для него. Но это не совсем так. У классиков *потребительная стоимость* — объективное, абстрактное свойство любого товара, который производится для того, чтобы удовлетворять человеческие нужды. Потребительная стоимость для них — это естественная полезность товара вообще, безотносительно к потребностям конкретного человека.

Полезность у неоклассиков, в отличие от потребительной стоимости, понятие чисто субъективное, индивидуальное для каждого конкретного человека. Она показывает степень удовлетворения или приятности, которые получает конкретный человек от потребления того или иного товара или услуги.

Один и тот же товар с одинаковой потребительской стоимостью может иметь совсем разную степень полезности для различных потребителей. Например, полезность хлеба разная для сытого и голодного человека, сигареты — для человека, который курит, и того, который не курит, и т. д. Но все эти товары, независимо от разной полезности для различ-

ных людей, не теряют своей объективной основы — потребительной стоимости.

Ценность. Люди, покупая те или иные товары, тем самым как бы *оценивают степень их полезности* конкретно для себя. Неоклассики оценку степени полезности блага индивидом рассматривают как *ценность*. Поэтому ценность для них категория субъективная. Ценность имеет лишь то, что является ценным в глазах покупателя, чьи субъективные оценки и являются основой для определения произведенного блага *как стоимости*.

Люди оценивают товары и услуги не только потому, что на их производство израсходован общественно необходимый труд, а и потому, что они имеют полезность. С их точки зрения, лишь полезность экономических благ может придавать затратам труда общественно-необходимый характер. Ценность у них выполняет функцию выражения полезности товара и затрат труда (стоимости товара).

Соединение стоимости и ценности и их общественное признание выражается в *цене*. *Цену можно считать формой денежного выражения стоимости и ценности товара*.

Цена предопределяет возможность одновременного проявления интересов производителей и потребителей. Только стоимость является движущим мотивом для товаропроизводителя, равно как ценность — движущий мотив для потребителя.

С позиций неоклассических взглядов, ценность благ зависит также и от их *редкости*, т. е. от запаса (количества) благ, которые способны удовлетворить нужды человека.

Редкость — характеристика экономических благ, которая отражает ограниченность ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей людей.

Большую ценность имеют те блага, которые ограничены, сравнительно с потребностями в них людей. Например, вода имеет большую полезность для человека, чем бриллианты. Но воды достаточно, а бриллиантов мало. Поэтому бриллианты, полезность которых намного меньше для удовлетворения жизненных потребностей людей (без них можно вообще обойтись), оцениваются ими дороже, чем вода.

5.6. Альтернативные теории стоимости

Стоимость относится к фундаментальным категориям экономической науки, от нее, как на генеалогическом древе ответвляются другие категории, в том числе цена, прибыль, спрос и предложение и др. Она пронизывает весь комплекс экономических отношений, которые возникают в процессе общественного воспроизводства материальных и духовных благ. Охватывая все клеточки экономики, стоимость определяет мотивы и цели деятельности экономических субъектов, оказывает содействие эффективному распределению и использованию ресурсов и доходов, стабильному росту производства, его сбалансированности.

Вместе с тем стоимость выполняет и важную учетно-информационную функцию. Вся статистика, коммерческая и производственная информация относительно процессов, которые происходят в экономике, фиксируется через стоимостные показатели в их денежном выражении. В конце концов, современная интернационализация производства и экономических отношений предопределяет и соответствующую интернационализацию категории стоимости.

Поэтому анализ теорий стоимости, оценка их содержания и определение перспектив имеют важное значение не только для совершенствования системы экономических знаний, но и для решения многих современных практических общественно-хозяйственных проблем нашей страны.

В экономической науке существуют разные теории стоимости, в том числе: *факторов (издержек) производства, спроса и предложения, теория трудовой стоимости, теория предельной полезности* и другие (рис. 5.15).

Однако, несмотря на многообразие концепций стоимости понимание ее сущности формировалось под влиянием двух наиболее распространенных теорий: *классической теории трудовой стоимости* и *маржиналистской теории предельной полезности*. Представители *теории*

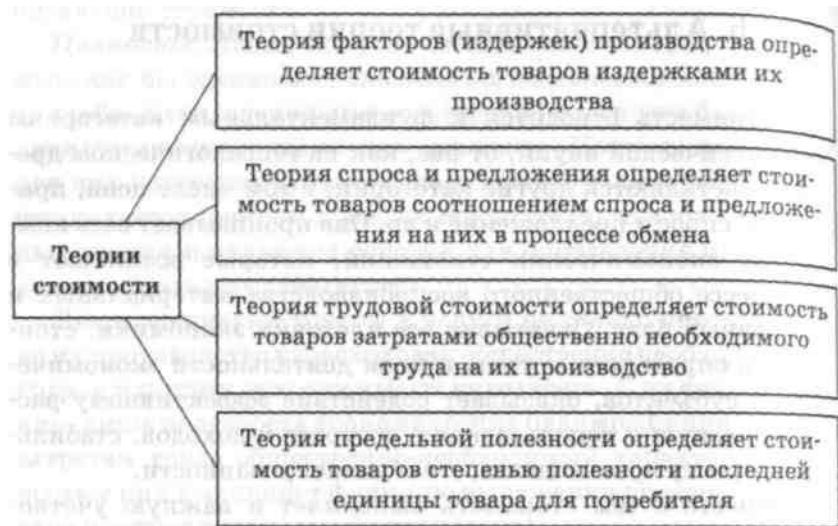


Рис. 5.15. Основные теории стоимости

стоимости определяли стоимость товара затратами общественно необходимого труда, *теории предельной полезности* — степенью полезности товара для потребителя.

Трудовая теория стоимости была разработана представителями английской классической политической экономии У. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо.

Со временем она была дополнена и завершена К. Марксом. Согласно этой концепции единственным источником стоимости является труд, который представляет субстанцию или внутреннее ее содержание. Разделив труд на *конкретный* и *абстрактный*, К. Маркс показал, что *конкретный труд создает в товаре потребительную стоимость, а абстрактный — стоимость.*

Лишь затраты живого абстрактного труда наемного работника создают в товаре прибавочную стоимость. Стоимость же распадается на затраты прошлого (овеществленного в средствах производства) труда и вновь созданную стоимость

формы организации общественного производства и их эволюция

$$w = c + (v + m),$$

где c — затраты прошлого труда; $(v + m)$ — затраты живого труда.

На основе монофакторной концепции источника прибавочной стоимости К. Маркс стремился теоретически обосновать сущность и причины эксплуатации наемных работников. В этом заключается определенная односторонность и идеологическая целенаправленность Марксовой теории стоимости, которая помешала ему более полно учесть достижения как своих предшественников, так и современников, а также отразить разнообразие и противоречивость реальной действительности.

Нисколько не умаляя заслуг К. Маркса в развитии теории стоимости, следует отметить, что она не лишена ряда существенных недостатков и не может рассматриваться как всеобъемлющая и исчерпывающая концепция в экономической науке.

Так, основным постулат К. Маркса о том, что труд наемного работника является единственным источником прибавочной стоимости, не разделяют многие современные экономисты, считая, что в создании стоимости принимают участие все факторы производства, в том числе труд, капитал, земля, предпринимательские способности.

В трудовой теории стоимости недостаточное внимание уделено и взаимосвязи стоимости и потребительной стоимости, прежде всего влиянию последней на величину стоимости товара. К. Маркс писал в своем главном труде "Капитал", что потребительные стоимости товаров являются предметом особой дисциплины — товароведения. И вдобавок К. Маркс отождествлял потребительную стоимость и полезность, что усложняло анализ роли полезности в теории стоимости.

Кроме того, согласно трудовой теории стоимость создается трудом рабочих лишь в сфере материального производства. Такой подход обусловил размежевание экономики на производственную и непроизводственную сферы и, соответ-

ственно, разделение труда на производительный и непроизводительный, который не создает ни стоимости, ни прибавочной стоимости. Это послужило в командно-административной экономике теоретическим обоснованием отношения к непроизводственной сфере как ко второстепенной и мало значимой, что, в свою очередь, обусловило остаточный принцип финансирования ее отраслей (образования, здравоохранения, науки, культуры), которое подкреплялось концепцией непроизводительности занятого там труда. Отсюда гипертрофированное внимание к развитию в советской экономике сферы материального производства и прежде всего производства средств производства.

Указанные обстоятельства дали возможность интерпретировать трудовую теорию стоимости как производственно-затратную теорию, которая на практике порождает диктат производителя над потребителем.

Во второй половине XIX вв. наряду с трудовой теорией стоимости возникла и получила широкое распространение принципиально новая концепция стоимости — маржиналистская *теория предельной полезности*. Основатели этой теории К. Менгер, Л. Вальрас, Ф. Визер, Э. Бем-Баверк, Г. Гессен, В. Парето и их приверженцы считали, что в основе ценности товара лежит не труд, а субъективно-психологическая оценка потребителем полезности блага.

Согласно маржиналистским взглядам ценность блага зависит от двух факторов: редкости, т. е. имеющегося запаса, и *степени насыщенности потребности в них*.

Человек нуждается не в абстрактных благах, а в их определенном количестве. Степень полезности каждой новой единицы блага зависит от уже имеющегося запаса подобных единиц. Поэтому по мере увеличения потребления каждой новой единицы блага степень насыщенности увеличивается, а полезность каждой следующей дополнительной единицы блага уменьшается. Последняя единица товара, который потребляется субъектом, имеет для него наименьшую полезность. Таким образом, ценность блага известного вида определяется полезностью предельного (последнего) экземпляра, который удовлетворяет наименьшую потребность

формы организации общественного производства и их эволюция

субъекта. Эта устойчивая взаимосвязь между указанными экономическими явлениями получила у маржиналистов название "*закона убывающей предельной полезности*".

Предельная полезность — это дополнительная полезность, которую получает потребитель от дополнительной единицы экономического блага.

Теория предельной полезности и идеи маржинализма оказали существенное влияние на развитие теории стоимости и мировой экономической науки в целом. Прежде всего они исходили из того, что *анализ экономических процессов нужно начинать не с производства, а с изучения потребностей людей, с поиска критерия оценивания степени полезности благ*. Тем самым экономические исследования были повернуты лицом к отдельному человеку, его потребностям, спросу, мотивам хозяйственного поведения.

Наряду с этим созданный категориально-понятийный аппарат, математические методы исследований и другие концептуальные положения маржинализма стали неотъемлемыми элементами методологии современного неоклассического направления в экономической науке и прежде всего ее важного раздела — микроэкономики.

Вместе с тем маржиналистская теория предельной полезности, построенная, как и теория трудовой стоимости, на монистическом подходе к изучению сущности стоимости, также не стала всеобщей и завершенной.

Если сопоставить теорию трудовой стоимости с теорией предельной полезности, то они якобы противоречат друг другу: первая определяет стоимость товара лишь затратами труда, вторая — лишь степенью его полезности для потребителя. Это придавало обеим теориям (в том виде, в каком они были сформулированы основателями) односторонний характер, и они, таким образом, не учитывали реалий экономики.

Поэтому на рубеже XIX и XX вв. некоторыми экономистами были сделаны попытки синтезировать обе эти теории. первым такую попытку сделал известный английский экономист А. Маршалл, который считал, что в формировании

стоимости товара нужно учитывать в равной мере как затраты производства, так и полезность товара. С его точки зрения, мы могли бы на равных основаниях спорить о том, полезность ли или затраты производства регулируют стоимость, как и о том, верхнее или нижнее лезвие ножниц разрезает лист бумаги. Отойдя от поиска единого источника создания стоимости и соединив теорию затрат с теорией предельной полезности, А. Маршалл тем самым положил начало неоклассическому синтезу в экономической науке. Он вводит в оборот две категории: "цена продавца" (производителя), которая детерминирована издержками производства, и "цена покупателя", определяемая полезностью экономического блага.

Выдающийся украинский экономист М.И. Туган-Барановский также считал теории трудовой стоимости и предельной полезности не взаимно исключаящими, а такими, что дополняют друг друга. Труд и предельную полезность он считал как объективный и субъективный факторы, которые формируют стоимость. Любой хозяйственный процесс не исключает ни объективную, ни субъективную стороны, он соединяет обе стороны. Трудовая теория стоимости выявляет объективные, а теория предельной полезности — субъективные факторы стоимости, и реальная теория стоимости должна объединять и то, и другое.

В украинской экономической науке того времени наряду с М.И. Туган-Барановским проблему стоимости исследовали и другие известные экономисты, которых условно можно разделить на определенные группы. Приверженцами трудовой теории стоимости были Н. Зибер, Л. Федорович, И. Миклашевский; субъективно-психологической теории ценности — Е. Слуцкий, Н. Бунге, Р. Орженецкий, А. Билимович, Д. Пихно; синтеза этих двух подходов — А. Антонович.

Объективный анализ дает основания для вывода, что стоимость выступает результатом соединения в товаре двух факторов — затрат труда и его полезности. Она одновременно является категорией производства и категорией обмена. Поскольку на создание товара нужны материальные и трудовые затраты, то стоимость, заложенная в нем, является категорией производства. Но поскольку на рынке стоимость

формы организации общественного производства и их эволюция

не только проявляет себя, но и окончательно определяется ее величина (соответственно степени полезности товара и спроса на него), она является также и категорией обмена. Рыночная стоимость (цена), по которой реализуются товары как бы синтезирует производственные и рыночные системообразующие факторы, с помощью которых она окончательно формируется.

И сегодня поиск путей синтеза этих теорий является одним из приоритетных научных направлений дальнейшего развития теории стоимости.

5.7. Закон стоимости, его сущность и функции

Закон стоимости является законом функционирования и развития товарного производства. Этот закон регулирует связи между товаропроизводителями, а также распределяет и стимулирует общественный труд в условиях товарного производства.

Закон стоимости — это закон, согласно которому производство и обмен товаров должны осуществляться на основе их стоимости, т. е. как обмен эквивалентов.

Закон стоимости соответствует как теории трудовой стоимости, так и теории предельной полезности. Если стоимость товара должна детерминировать два фактора — затраты труда и степень полезности его для потребителя, то эквивалентность обмена, согласно закону стоимости, допускает равнозначность обоих факторов. Закон стоимости действует через отклонение цен от стоимости. Колебание цен является механизмом действия закона стоимости.

В рыночной экономике **закон стоимости выполняет такие функции:**
стихийно регулирует общественное производство;
стимулирует развитие экономических ресурсов; обуславливает экономическую и социальную дифференциацию товаропроизводителей (рис. 5.16).

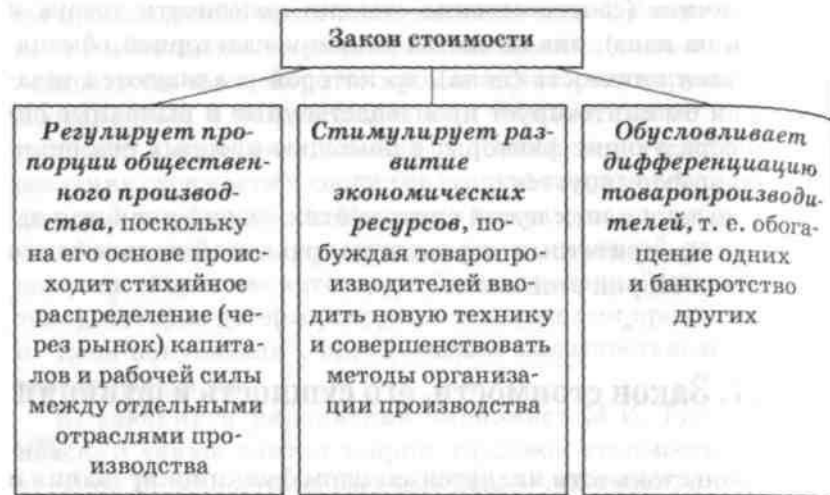


Рис. 5.16. Функции закона стоимости

Регулирующая роль закона стоимости проявляется в том, что через механизм колебания цен вокруг стоимости происходит распределение рабочей силы и капитала между разными отраслями производства, вследствие чего стихийно достигается определенная пропорциональность, сбалансированность между сферами общественного производства. Отклонение цен от стоимости сигнализирует товаропроизводителям об изменении конъюнктуры рынка, о том, каких товаров производится недостаточно, а каких — чрезмерно много. Если того или иного товара производится недостаточно, то спрос на него превышает предложение, соответственно цена на него и прибыль возрастают. Это привлекает в данную отрасль капитал и рабочую силу из других отраслей, где прибыли ниже. Наоборот, когда производство товара превышает спрос, то цена, а вместе с ней и прибыли, снижаются. Вследствие этого производственные ресурсы переключаются в те отрасли, где прибыли выше.

Таким образом, закон стоимости через рыночный механизм цен *регулирует пропорции общественного производства.*

формы организации общественного производства и их эволюция

закон стоимости стимулирует развитие экономиче-ских ресурсов. Каждый товаропроизводитель в условиях конкуренции и угрозы разорения стремится получить наибольшую прибыль. Этого можно достичь, если *индивидуальна стоимость* его товара будет ниже, чем общественная, рыночная стоимость. А это возможно при условии уменьшения индивидуальных затрат на производство товара на основе внедрения новой более производительной техники, улучшения технологии и организации производства и т. д. Но поскольку к этому стремятся все товаропроизводители, то это предопределяет общий технический прогресс, рост экономических ресурсов общества. Таким образом, закон стоимости выступает *движущим мотивом развития экономических ресурсов.*

Закон стоимости служит причиной *дифференциации, расслоения товаропроизводителей.* В условиях конкуренции закон стоимости экономически стимулирует тех товаропроизводителей, которые добились снижения индивидуальной стоимости своих товаров сравнительно с общественной. И, наоборот, наказывает тех товаропроизводителей, у которых индивидуальная стоимость товара выше, чем общественная. Первые получают дополнительные прибыли, обогащаются, процветают, укрепляют свое экономическое положение, вторые — не могут покрыть своих затрат, несут убытки и со временем обанкротятся. Таким образом, на основе действия закона стоимости общество освобождается от экономически неэффективных хозяйств.

В классическом виде закон стоимости действовал в условиях капиталистической рыночной экономики свободной конкуренции. Однако основные его черты присущи и современной рыночной экономике, в которой существенно возросла роль государства в регулировании рыночных процессов. Именно в дополнении и взаимодействии рынка и государства создается оптимальный хозяйственный механизм, регулирующий современную смешанную рыночную экономику.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Общественное производство. Материальное производство. Нематериальное производство. Факторы (экономические ресурсы) производства. Эффективность производства. Экономический рост. Натуральное хозяйство. Товарное хозяйство. Общественное разделение труда. Экономическое обособление производителей. Простое товарное производство. Развитое товарное производство. Товар. Стоимость. Потребительная стоимость. Меновая стоимость. Полезность. Ценность. Общественно-необходимый труд. Производительность труда. Предельная полезность. Закон стоимости.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение и покажите отличия между материальным и нематериальным производством. Что такое "духовное производство"?
2. Дайте характеристику основных черт натурального и товарного производства.
3. Каковы условия возникновения товарного производства?
4. Как вы понимаете экономическую обособленность товаропроизводителей ?
5. Каковы общие черты и отличия простого и развитого товарного производства?
6. Назовите основные факторы производства и раскройте их взаимосвязь.
7. Разграничьте понятие "экономический рост" и "эффективность производства".

формы организации общественного производства и их эволюция

8. Назовите экономические и социальные показатели эффективности производства и способы их расчета.
9. В чем заключается специфика понятия "товар-услуга"?
10. Сопоставьте теорию трудовой стоимости с теорией полезности и обоснуйте, почему их необходимо синтезировать.
11. В чем заключаются сущность и функции закона стоимости?

Литература

1. Ален Р.Г. Пересмотр теорий ценности // Ален Р.Г., Хикс Дж. Теория потребительского поведения и спроса. — СПб.: Экон. шк., 1993.
2. Бем-Баверк Э. Основы теорий ценности хозяйственных благ/Э. Бем-Баверк.— М., 1992.
3. Винер Дж. Концепция полезности в теории ценности и ее критики / Дж. Винер // Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В.М. Гальперина. — СПб. : Экон. шк., 1993.
4. Злупко С. Новаторські теорії українських економістів: роль в розвитку світової економічної науки / С. Злупко // Економіка України. — 2002. — № 9—10.
5. Маркс К. Капитал /К.Маркс. — М., 1951. —Т. 1. — Гл. 1: Товар.
6. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. — М. : Экономика, 1992.
7. Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер. — М., 1992.
8. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо // Соч. — М., 1991. — Т. 1. — Гл. 1: О стоимости.
9. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. — М. : ИПО "Алкон", 1994.

10. Туган Барановский М.И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причина их ценности / М.И. Туган-Барановский // Юрид. вестн. — Х., 1890. — Т. 6.—Кн. 2.
11. Туган-Барановський М.І. Політична економія / М.І. Туган-Барановський. — К. : Наук. думка, 1994.
12. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Дж. Хикс ; пер. с англ. ; под ред. Р.М. Энтова. — М. : Прогресс : Универс 1993.

Глава 6 ТЕОРИЯ ДЕНЕГ И ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Деньги всюду присутствуют, и если нарушить денежное обращение, нарушится нормальное функционирование всего хозяйственного организма.

Милтон Фридмен

6.1. Теоретические концепции возникновения и сущности денег

Деньги имеют многотысячелетнюю историю. Это сложный и важнейший элемент рыночной экономики. Понять экономическую сущность денег можно лишь на основе всестороннего осмысления причин их возникновения и закономерностей развития. Существуют две основные концепции, которые объясняют причины возникновения денег: рационалистическая и эволюционная (рис. 6.1).

Рационалистическая концепция господствовала до конца XVIII в. Она имеет приверженцев и среди некоторых современных экономистов. Так, П. Самуэльсон определяет Деньги как "искусственную социальную условность", а Дж.К. Гэлбрейт считает, что закрепление денежных функции за благородными металлами и другими предметами — продукт соглашения между людьми".

Однако попытки объяснить происхождение денег соглашением между людьми или законодательными актами государства, с нашей точки зрения, являются не очень убедительными. Ведь деньги в своих простейших проявлениях возникли на ранних этапах развития отдельных народов,

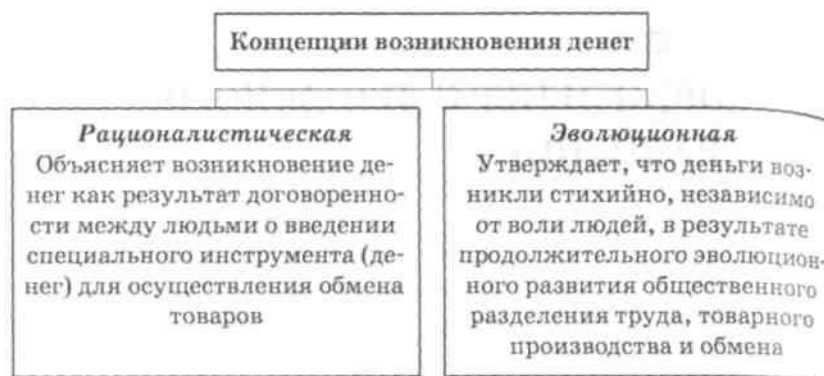


Рис. 6.1. Основные концепции возникновения денег

когда ни фактор взаимного соглашения, ни власть государства не могли играть важной роли в конституировании такого сложного явления, как деньги. Можно предположить, что государство лишь на известной стадии развития законодательно закрепило определенный товар, который стихийно выполнял роль всеобщего эквивалента, как “декретные деньги”.

И сегодня, когда регулятивная роль государства относительно денег значительно возросла, нельзя сказать, что оно является творцом современных денег. Государство может определять и изменять внешние атрибуты денег — их форму, номинал, массу, порядок эмиссии денежных знаков, курс обмена валют с целью лучшего приспособления их к эффективному выполнению своей общественной роли. Но все эти действия государства относительно денег не затрагивают их родовой сущности и не опровергают их объективное происхождение, обусловленное продолжительным развитием товарного производства и обмена.

Эволюционная концепция впервые была сформулирована основателями классической политической экономии А. Смитом, Д. Рикардо, а потом развита К. Марксом. Они аргументированно доказали, что деньги имеют товарное происхождение и возникли в результате продолжительного

теория денег и денежного обращения

развития общественного разделения труда, товарного производства, обмена и последовательной смены форм стоимости. На раннем этапе развития человеческого общества появлению денег предшествовала эпоха натурального (бартерного) товарообмена (T_1 — T_2), когда товар T_1 выражал свою стоимость в противопоставленном ему товаре-эквиваленте T_2 . При бартере необходимо было найти партнера, у которого есть то, что вам необходимо, а он должен хотеть то, что вы предлагаете к обмену. По мере развития товарного производства и насыщения рынка товарами прямой товарообмен все больше усложнялся, и мог вообще не осуществиться, поскольку интересы участников товарного соглашения не совпадали. Это требовало выискивания многих промежуточных партнеров по обмену, способных удовлетворить нужды друг друга в экономических благах, а потом и достичь конечной цели обмена. Для того, чтобы получить нужный товар, необходимо было предварительно отыскать товар-посредник, который бы удовлетворял партнера по обмену, а со временем и товар, который бы отвечал интересам всех участников обменных операций, т.е. был *всеобщим эквивалентом*.

Постепенно развитие обмена стимулировало стихийное выделение из множества товаров какого-то одного, наиболее ходового по своим потребительным свойствам и поэтому пригодного для выполнения роли *всеобщего эквивалента*. У разных народов товарами, которые выполняли роль общепризнанных эквивалентов, были: скот, меха, соль, рыба, зерно, чай, рис, драгоценные раковины, железо, медь, бронза и др. По мере дальнейшего развития товарных отношений роль товара-посредника, который выполнял функцию всеобщего эквивалента, закрепилась за драгоценными металлами — серебром и золотом, а со временем — только за золотом.

Золото стало лучше других товаров выполнять роль всеобщего эквивалента и называться деньгами благодаря своим природным свойствам: редкости, высокой стоимости, однородности, делимости без потери стоимости, портатив-

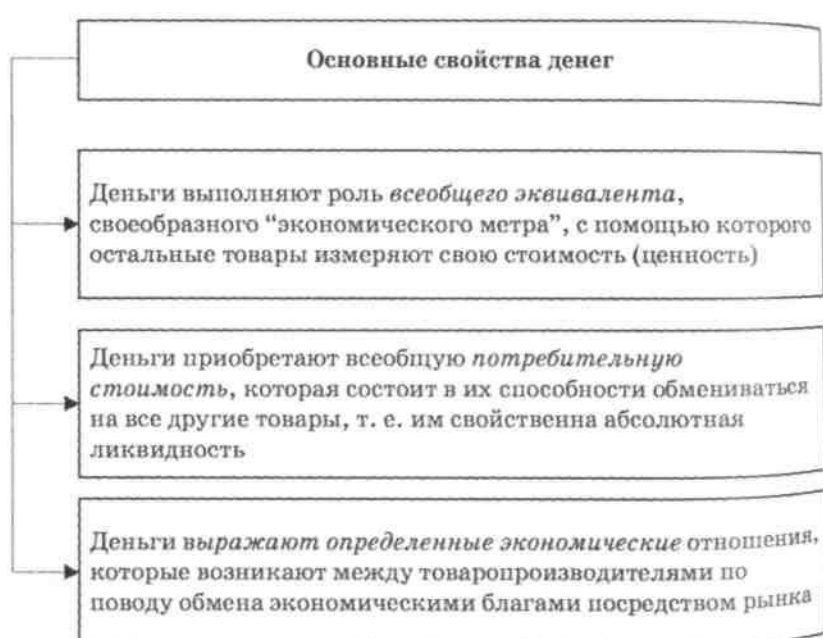


Рис. 6.2. Основные свойства денег

Итак, первоначально деньги — это особый товар, который выполняет роль всеобщего эквивалента, выступает посредником в обмене товаров и выражает экономические отношения между людьми по поводу производства и обмена товаров.

теория денег и денежного обращения

Все это свидетельствует о том, что деньги являются объективной категорией рыночной экономики, которая не может быть упразднена или изменена по соглашению людей или решением государства до тех пор, пока существуют адекватные деньгам общественные отношения, равно как и то, что они не могут быть введены там, где таких отношений не существует. Действия государства и соответственно его юридические нормы и денежная политика должны быть адекватны этим объективным условиям и создавать механизм их реализации.

Некоторые современные западные экономисты определяют сущность денег исходя из их функций. Они утверждают, что деньгами может быть все, что выполняет их функции. Так, К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю считают, что деньги — это то, что считают деньгами или все, что выполняет функции денег, и является деньгами. Дж. Хикс понимает деньги как то, что используется как деньги. С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи считают ключевым моментом в определении денег их платежную функцию: деньги — общепризнанное средство платежа, которое принимается в обмен на товары и услуги, а также во время уплаты долгов. Г. Барр также считает, что деньги могут быть определены как средство обмена, общепринятое в этом платежном сообществе.

Заметим, что истоки некоторых современных концепций денег (особенно монетаристских направлений) зародились еще в теориях XVII—XVIII вв. — *металлической, номиналистической, количественной* (рис. 6.3).

Среди указанных теорий денег наибольшее развитие получила количественная теория, которая постепенно трансформировалась в *монетаристскую* концепцию современной экономической науки. Известные приверженцы этой концепции М. Фридмен, И. Фишер, Дж. Хикс и др., исходя из количественных позиций, обосновывают определяющую роль Денег в регулировании макроэкономических процессов страны.

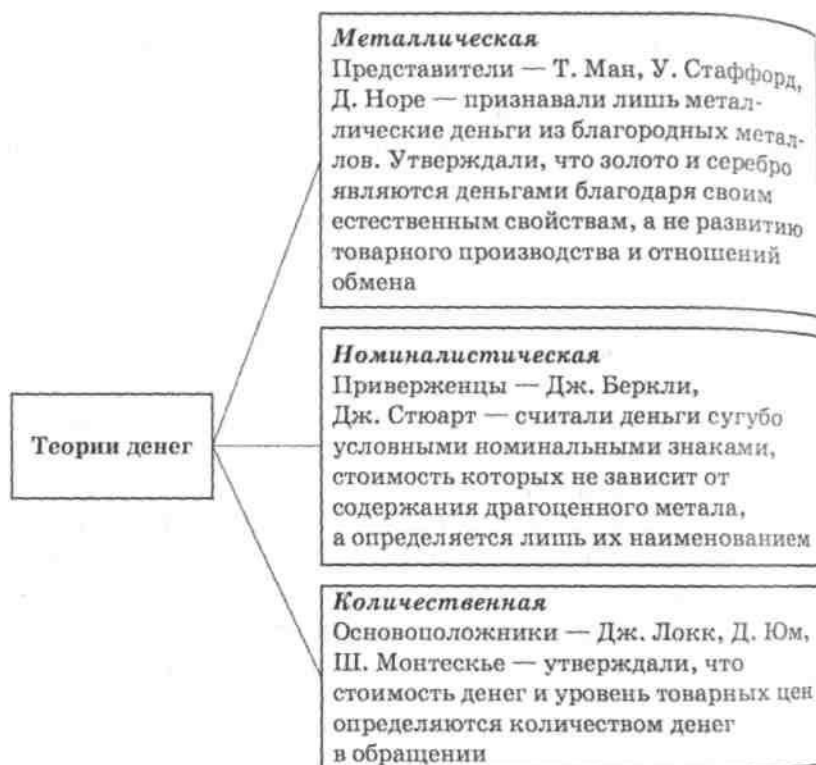


Рис. 6.3. Теории денег

6.2. Функции денег и их эволюция

Функции денег — это действия, которые они осуществляют в рыночной экономике.

Классическая экономическая теория выделяет пять функций денег: *меры стоимости, средства обращения, средства образования сокровищ, средства платежа, мировых денег* (рис. 6.4).



функция денег как меры стоимости заключается в способности денег в качестве всеобщего эквивалента измерять стоимость всех других товаров, придавая ей форму цены.

Функцию меры стоимости деньги выполняют *идеально*, т. е. на основе мысленного приравнивания стоимости товара к определенному количеству денег.

Деньги как мера стоимости широко используются в качестве единицы счета. При их помощи можно придать количественное выражение всем экономическим процессам и явлениям на микро- и макроуровнях, на всех стадиях общественного воспроизводства, без чего невозможна их организация и управление. Поэтому общественная роль денег как меры стоимости выходит далеко за пределы предоставления стоимости всех товаров единообразной формы цены.

Функция денег как меры стоимости в эпоху золотых и полноценных бумажных денег реализуется посредством масштаба цен.

Масштаб цен — это определенное весовое количество драгоценного металла, которое законодательно устанавливается государством как денежная единица страны и используется для измерения товарных цен.

в каждой стране денежная единица имеет собственное название — доллар, франк, марка, фунт стерлингов, иена, гривня и др. Через масштаб цен цены товаров устанавлива-

ются не в весовых количествах золота, а в национальных денежных единицах.

С середины XX в. согласно рекомендациям МВФ было полностью прекращено обращение золотых денег и произошла их конвертация в бумажные деньги. С завершением демонетизации золота страны мира не проводят фиксации золотого содержимого денежных единиц, т. е. не используют масштаб цен.

В качестве функции средства обращения деньги выполняют роль посредника в обмене товаров и обеспечивают их обращение.

Процесс товарного обмена с участием денег выражается формулой $T — Д — T$. Функция денег как средства обращения всегда неразрывна с предыдущей функцией меры стоимости. Только в единстве они обеспечивают абстрактную определенность категории денег. Это обусловлено тем, что меновая стоимость товара приобретает общее определение только в результате обмена товара на деньги.

Функцию средства обращения деньги выполняют в форме монет и бумажных денег.

Сначала металлические деньги использовались в форме слитков, проволоки или кусков драгоценного металла. Это было не совсем удобно. С развитием торговли возникла потребность клеймения слитков более известными и авторитетными лицами, а потом, постепенно, эта функция перешла к государству. По установленной форме государства стали изготавливать монеты.

Монета — слиток денежного металла определенного веса, формы, пробы и номинала, узаконенный государством как средство обращения.

Монета оказалась наиболее совершенной формой полноценных денег, функционирующих в обращении с собственной субстанциональной стоимостью. Монета обслуживала экономические отношения людей на протяжении нескольких тысячелетий. В процессе продолжительного обращения монеты стираются, весовое содержание золота в монете уменьшается, и она становится как бы неполноценной. Тем не менее, такие монеты, реальная стоимость которых стала

Теория денег и денежного обращения меньше номинальной, продолжали успешно функционировать как средство обращения. Это свидетельствует о том, что в процессе обращения деньги приобретают особую меновую стоимость, которая может существовать отдельно от реальной внутренней стоимости того материала, из которого они изготовлены. Кроме того, функцию средства обращения деньги выполняют мимолично, как временный посредник, который делает их индифферентными к своей стоимостной сути. Все это создало условия для замещения в сфере обращения полноценных (золотых) денег неполноценными "деньгами-знаками", например бумажными.

Бумажные деньги — это знаки, символы, представители полноценных (золотых) денег в обращении, которые наделены государственной властью принудительным курсом обращения. Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, поскольку затраты на их изготовление незначительны, но государство наделяет их покупательной способностью.

Функция средства платежа заключается в обслуживании деньгами погашения разнообразных долговых обязательств между субъектами экономических отношений.

Эту функцию деньги осуществляют как в сфере товарного обращения при продаже товара в кредит и погашении долга, так и вне его при погашении разнообразных обязательств (выплатах заработной платы, уплаты налогов, арендной и квартирной платы, погашения займов и т. п.).

На основе этой функции возникли кредитные деньги — *вексель, банкнота, чек.*

Функцию образования сокровища выполняют те полноценные деньги, которые временно выходят из обращения, прерывают свое движение, накапливаются и превращаются в сокровище в своей золотой или серебряной "плоти".

данная ФУНКЦИЯ связана со способностью золотых или серебряных денег быть средством *сохранения стоимости*, представителем абстрактной формы богатства. Наряду с непосредственным накоплением сокровищ в золотомонетной

форме происходит накопление их и в эстетической форме (ювелирные изделия, предметы роскоши из золота). Это объясняется тем, что золото имеет стабильную стоимость и характеризуется совершенной, абсолютной ликвидностью. Другим видам денег и активам стабильность стоимости и ликвидность присущи в меньшей мере. Для бумажных денег эта функция модифицировалась в функцию средства накопления (сбережения).

Функция мировых денег заключается в обслуживании деньгами межгосударственных экономических отношений, связанных с расчетами по внешнеторговым сделкам, предоставлению кредитов и другим соглашениям.

Первоначально эту функцию выполняло только золото. Здесь деньги выступают в трех значениях:

— как *всеобщее платежное средство* (расчеты по внешнеторговым и платежным балансам страны);

— как *всеобщее покупательное средство* (купля таких товаров, как оружие, зерно, энергоресурсы, с немедленной наличной оплатой);

— как *всеобщее воплощение общественного богатства* наций в случае перемещения золота из одной страны в другую без встречного перемещения товарного эквивалента или погашения долга (предоставление займов, уплата контрибуций, передача золота на хранение и т. п.).

Современная западная экономическая наука неоднозначно устанавливает количество выполняемых деньгами функций. Но большинство ученых считают, что деньги сегодня выполняют три основные функции: *средства обращения, учета ценности, средства накопления*. Функция денег как средства платежа не выделяется отдельно, поскольку она объединяется с функцией средства обращения, а национальные деньги ряда развитых стран выполняют те же самые функции, что и деньги в мировом рыночном хозяйстве.

Эволюция функций денег. Важным аспектом Познания функций денег является принцип их эволюции. Деньг

теория денег и денежного обращения

нельзя рассматривать как что-то неизменное. Под влиянием развития рыночных отношений некоторые функции денег усложняются, изменяются или отмирают, а вместо них приходят новые, более адекватные сложившимся условиям. Поэтому на каждом этапе развития товарно-денежных отношений формируется определенная совокупность функций денег и механизм их взаимодействия.

Эволюция функции меры стоимости. Поскольку золото вышло из обращения и перестало быть деньгами, оно прекратило выполнять функцию меры стоимости. Однако это не означает, что функция современных денег как меры стоимости полностью исчерпана. Она формируется на другой основе. Нужно учитывать, что в процессе обмена возникает потребность не столько в измерении стоимости обмениваемых товаров, сколько в том, чтобы выяснить, во сколько раз стоимость одного товара больше или меньше стоимости товара, предлагаемого для обмена. В этих условиях функция денег как меры стоимости модифицируется в функцию сопоставления стоимости обмениваемых товаров. Это могут осуществлять и деньги, которые не имеют собственной стоимости. Ведь конечная цель товарного обмена, в котором принимают участие и деньги, обменять товар на товар, а не на деньги. Перестав быть представителем монетарного (золотого) товара, бумажно-денежная единица олицетворяет представительскую стоимость общей массы экономических благ, находящихся в обращении и обслуживающихся соответствующей массой денег. То есть стоимостной основой современных денег является стоимость совокупной товарной массы, которую они представляют в обмене. Таким образом, современные деньги выполняют *функцию сравнения стоимости* обмениваемых товаров, выступают как *счетные единицы*, с помощью которых определяются цены, ведется денежный учет национального продукта и т. п.

Эволюция функции денег образования сокровищ. Поскольку золотые деньги заменены бумажно-кредитными, то сбережение их не может быть сокровищем. Но бумажные и кредитные деньги приобретают качественно новую функ-

циональную форму — становятся капиталом и могут выполнять *функцию накопления*. Имея представительскую стоимость, деньги являются более ликвидными по сравнению с другими активами. Деньги в функции накопления обслуживают нужды общественного воспроизводства (капитальное строительство, приобретение машин, оборудования и т. п.), а также накапливаются населением для приобретения жилья, дорогих товаров длительного пользования, организации отдыха и др.

Эволюция функции денег как средства платежа. В процессе развития товарно-денежных отношений функция денег как средства обращения постепенно суживается и вместе с тем расширяется функция денег как средства платежа. В конечном итоге кредитные деньги, которые возникают из функции платежа, становятся наиболее распространенными и наиболее экономичными денежными формами. Развитие кредитных денег и кредитных отношений оказывает значительное влияние на все стороны современной экономической и общественной жизни, что убедительно свидетельствует о перерастании *товарно-денежной формы* хозяйства в *товарно-кредитную*, отвечающую высшей степени развития общественного производства.

Эволюция мировых денег. В современных условиях золото непосредственно не используется как мировые деньги. Функцию мировых денег выполняют свободно конвертируемые национальные валюты ряда развитых стран и коллективные региональные денежные единицы (евро), которые обеспечили доверие к своим валютам как стабильным носителям стоимости не только на внутреннем, но и на международных рынках. Однако золото выполняет функцию централизованного резерва страны, сосредоточенного в центральных банках, и может использоваться в международных расчетах опосредованно, путем продажи на мировых рынках золота и дальнейшего его обмена на национальные валюты других стран.

Одновременно с эволюцией функций денег происходит и процесс эволюции форм денег (рис. 6.5).



Рис. 6.5. Эволюция форм денег

Эволюция форм денег происходит в направлении движения от полноценных денег (товарных, металлических из драгоценных металлов), имевших собственную реальную стоимость, к неполноценным и дематериализованным формам денег (билонные монеты, банкноты, депозитные, электронные), которые приобретают стоимость опосредованно, исключительно через сферу обращения.

Процесс эволюции функций денег и их форм продолжается до сих пор, порождая новые формы и качественные особенности их проявления.

6.3. Денежное обращение и его законы

Денежное обращение — это движение денег в наличной и безналичной формах, которое обслуживает реализацию товаров и нетоварные платежи в хозяйстве.

Обращение денег осуществляется на основе присущих ему законов. Одним из важнейших является закон, который определяет количество денег, необходимых для обращения.

Закон денежного обращения предусматривает, что на протяжении известного периода в обращении должна быть определенная, объективно обусловленная денежная масса. Он отражает внутренние связи между количеством денег в обращении и объемом экономических благ, уровнем цен, скоростью оборота денег.

Согласно количественной теории количество денег, необходимых для обращения, может быть определено по формуле

$$KD = \frac{CЦ - K + П - ВП}{O}$$

где KD — количество денег, необходимых для обращения; $CЦ$ — сумма цен товаров, подлежащих реализации на протяжении года; K — сумма цен товаров, проданных в кредит; $П$ — платежи за товары, проданные в кредит, срок погашения по которым наступил; $ВП$ — взаимопогашаемые платежи; O — скорость оборота одной денежной единицы за год.

В прошлом, в условиях параллельного обращения золотых и бумажных денег, действовал закон их обращения. Сущность закона обращения бумажных денег заключается в том, что их выпуск должен быть равным тому количеству замененных ими золотых денег, которое необходимо для обеспечения нормального товарного обращения. Переполнение каналов обращения бумажными деньгами неизбежно приводит к их обесцениванию, т. е. способствует инфляции.

Современные западные экономисты определение количества денег, необходимого для обращения, базируют на неоклассической теории уравнения денежной и товарной масс, предложенной американским экономистом И. Фишером:

$$M \times V = P \times Q,$$

где M — масса денег в обращении; V — средняя скорость обращения денег; P — средний уровень цен в экономике; Q — количество экономических благ, представленных на рынке. Из этого уравнения можно определить количество денег, необходимых для обращения:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V}.$$

Однако в современных условиях потребность в деньгах не ограничивается лишь товарными сделками. Она дополняется спросом на деньги, обусловленным сбережениями наличных денег населением, приобретением коммерческих и го

сударственных ценных бумаг и т. п. Если обозначить этот спрос на деньги показателем $L(r)$, то формула количества денег приобретет следующий вид:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V} + L(r).$$

Разнообразие денежных средств, которые функционируют в современной экономике, вызывает необходимость определения *структуры денежной массы* (рис. 6.6).



Рис. 6.6. Структура денежной массы

Денежная масса — это совокупность всех денежных средств в наличной и безналичной формах, которые обеспечивают реализацию вещественных товаров, услуг и все нетоварные платежи в народном хозяйстве.

Бilonная монета — разменная монета, изготавливаемая из недрагоценных металлов или их сплавов, номинальная стоимость которой превышает стоимость содержащегося в ней металла и расходов на ее чеканку.

Поскольку денежная масса неоднородна по своей структуре, для ее характеристики применяют разные подходы и показатели.

Прежде всего денежную массу делят на две части — *активные деньги*, имеющие высокую ликвидность и постоянно используемые в наличном и безналичном обращении, и *пассивные деньги* (или "квазиденьги"), которые потенциально могут быть использованы как деньги при определенных условиях (например, вексель, долгосрочные депозиты).

В зависимости от уровня ликвидности денежные средства ранжируют и сводят в денежные агрегаты M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , L (рис. 6.7).

Состав денежной массы отражает структуру и уровень развития экономики страны: чем меньше доля денежной наличности в общей денежной массе, тем более эффективной и развитой считается эта национальная денежная система. В развитых странах на денежную наличность приходится 5—15 % денежной массы, а в Украине вне банков вращается 31 % денежной наличности, которая имеет положительную тенденцию к дальнейшему снижению (табл. 6.1).

В каждой стране существует своя методика создания денежных агрегатов. Так, во Франции рассчитывают и используют 2 агрегата, в Германии и Швейцарии — 3, США — 4, Англии — 5, Украине — 4.

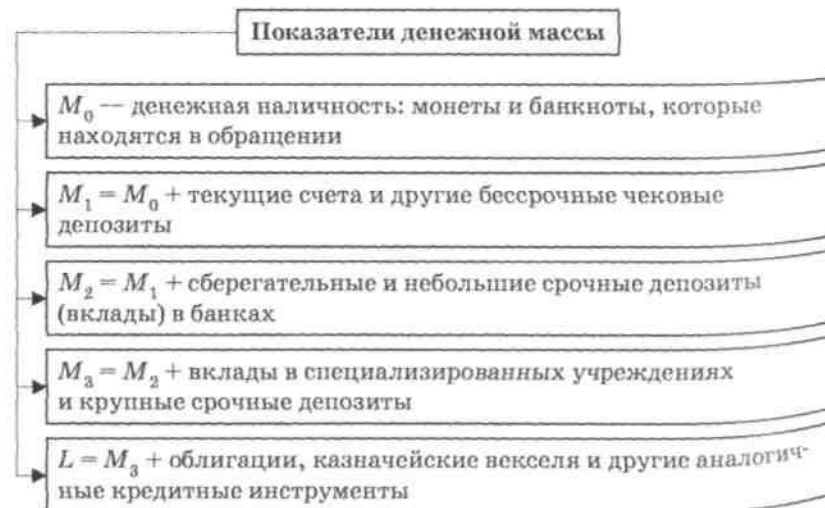


Рис. 6.7. Агрегатные показатели денежной массы

Таблица 6.1. Денежная масса в обращении Украины в 2001—2007 гг., на конец года, млн грн

Денежные агрегаты	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
M_0 = Наличные деньги в обращении	19 465	26 434	33 119	42 345	60 231	74 984	111 119
$M_1 = M_0$ + деньги на текущих счетах ("до востребования") в банках	29 796	40 281	53 129	67 090	98 573	123 276	181 665
$M_2 = M_1$ + деньги на срочных счетах в национальной и иностранной валюте	45 186	64 321	94 463	125 483	193 145	259 413	391 273
$M_3 = M_2$ + ценные бумаги коммерческих банков и облигации государственных займов	45 755	64 870	95 043	125 801	194 071	261 063	396 156

В Украине объем денежной массы рассчитывается с ц₀ мощностью четырех агрегатов (M_0, M_1, M_2, M_3), характеристика которых приведена в табл. 6.1.

6.4. Денежная система, ее структурные элементы и основные типы

Денежная система — это форма организации денежного обращения, которая исторически сложилась в данной стране и законодательно закреплена государством.

Она состоит из определенных элементов (рис. 6.8).

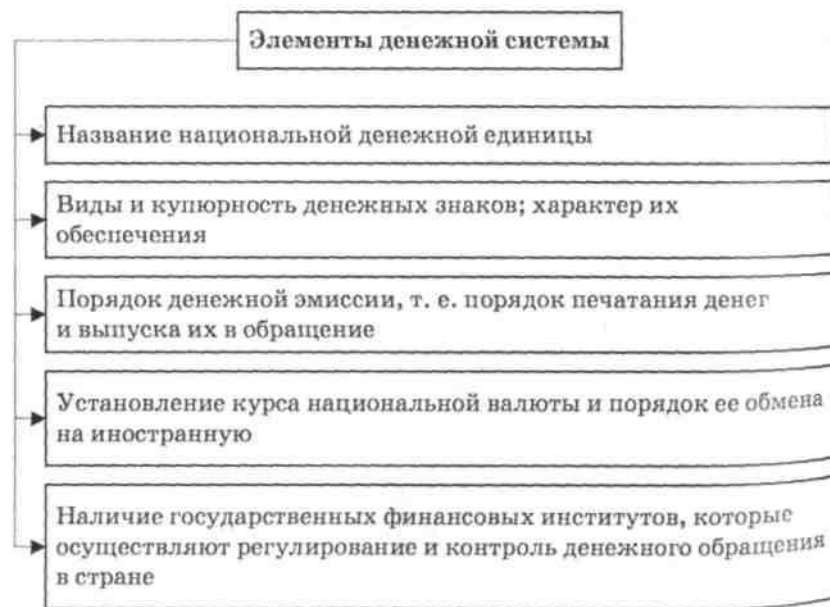


Рис. 6.8. Структурные элементы денежной системы

теория денег и денежного обращения

истории известны два основных типа денежных систем: металлическая и бумажно-кредитная (рис. 6.9).

Металлическая система — это денежная система, в которой роль всеобщего эквивалента и средства обращения выполняют металлические деньги (из золота или серебра). Металлическая система делится на два вида — *биметаллизм* и *монометаллизм*.

Биметаллизм является системой, в которой роль всеобщего эквивалента законодательно закрепляется одновременно на равных правах за двумя благородными металлами — золотом и серебром.

Хотя система биметаллизма просуществовала довольно долго (в Западной Европе с XVI до начала XIX в.), она оказалась нежизнеспособной, поскольку противоречила природе денег как единого всеобщего эквивалента. Законодательное закрепление за двумя металлами одинаковой роли всеобщего эквивалента не отвечало соотношению их реальной рыночной стоимости.



Рис. 6.9. Типы денежных систем

Противоречивость и неустойчивость биметаллизма постепенно привели к его упадку и замене *золотым монометаллизмом*.

Монометаллизм — это денежная система, в которой роль всеобщего эквивалента закрепляется за одним благородным металлом — золотом.

Впервые золотой монометаллизм был введен в Англи (1816 г.), а затем во Франции — в 1876—1878 гг., в Росса» — в 1897 г.

Различают четыре разновидности золотого монометаллизма: золотомонетный стандарт, золотослитковый стандарт, золотодевизный стандарт, золотодолларовый стандарт.

Золотомонетному стандарту присущи такие черты:

— законодательная фиксация весового содержания золота в денежной единице;

— свободное обращение золотых монет;

— выполнение золотом всех функций денег;

— открытая чеканка монет из золота;

— свободный обмен знаков стоимости (бумажных денег и банкнот) на золотые монеты по их нарицательной стоимости;

— свободное движение золота между странами;

— формирование обменных курсов валют на основе их золотых (весовых) паритетов.

Золотомонетный стандарт в полном объеме просуществовал до Первой мировой войны. После Первой мировой войны страны, которые имели значительные запасы золота (Англия, Франция), ввели у себя *золотослитковый стандарт*, который исключал свободную чеканку золотых монет и обмен их на банкноты. Обмен банкнот мог осуществляться лишь на золотые слитки, но он был ограничен стоимостью слитков. Например, в Англии за слиток весом 12,4 кг необходимо было заплатить 1700 фунтов стерлингов, во Франции за слиток весом 12,7 кг — 215 тыс. франков.

Германия, Австрия, Норвегия, Дания и другие страны, которые не имели значительных запасов золота, ввели у себя *золотодевизный стандарт*. При этом связь денег с золотом осуществляется не непосредственно, а через ино странную валюту (девиз), которая имела золотое обеспечение. Например, чтобы обменять собственную национальную валюту на золото, ее нужно было сначала обменять на валюту страны с золотослитковым стандартом (английские фунты стерлингов, французские франки), а уже последнюю — на золотые слитки.

Во время глубокого мирового кризиса 1929—1933 гг. и в первые послекризисные годы все три разновидности золото-

го монометаллизма были ликвидированы как не отвечаю-
щим задачам государств относительно выхода их националь-
ных экономик из кризиса.

При *золотодолларовом стандарте* обмен националь-ных валют на золото был отменен во всех странах, а обмен долларов США на золото осуществлялся лишь для правительств и центральных банков стран — членов МВФ. В 1971 г. был прекращен и обмен долларов на золото.

В 1976 г. страны — члены МВФ провели на Ямайке (г. Кингстон) Международную конференцию, где объявили о переходе к качественно новой мировой валютной системе — *бумажно-кредитной*, основанной на следующих главных принципах:

— юридически закреплена демонетизация золота, т. е. полный отказ от золотого стандарта;

— упразднена фиксация золотого содержания национальных валют (масштаба цен);

— прекращено выполнение золотом роли всеобщего эквивалента;

— упразднена официальная цена на золото, которая раньше существовала (35 долл. за одну тройскую унцию — 31,1 г);

- золото из денежного товара превращалось в обычный товар, который продается и покупается на мировых рынках драгоценных металлов по цене, устанавливаемой в зависимости от спроса и предложения;

- введен переход к плавающим валютным курсам; - в денежной системе функционируют бумажные и кредитные деньги.

При этом прежние классические бумажные деньги как представители золота сегодня исчезли из обращения вследствие его демонетизации. Но потребность в них сохранилась, поскольку государственный бюджет имеет дефицит, нередко огромный. Для его покрытия государственная казна выпускает бумажные деньги, которые не имеют золотого обеспечения. Поэтому их еще называют государственными казначейскими билетами.

Кредитные деньги — это знаки стоимости, которые возникают и функционируют на основе кредитного соглашения и выражают отношения между кредитором и должником.

Первоначально классические кредитные деньги отличались от бумажных денег (рис. 6.10).



Рис. 6.10. Отличия между кредитными и бумажными деньгами

Существуют такие виды кредитных денег: вексель, банкнота, чек, кредитная карточка, электронные деньги (рис-6.11).

Вексель — это письменное долговое обязательство строго установленной законом формы, в котором указаны величина денежного долга и сроки его уплаты. Вексель дает право его владельцу (векселедержателю) требовать от должника

(векселедателя) уплаты долга при наступлении установленного срока.

Векселя бывают простыми и переводными.

Простой вексель — это вексель, подписанный одним лицом на имя другого лица, который не может быть передан третьему лицу.



Рис. 6.11. Виды кредитных денег

Переводной вексель (тратта) — это вексель, который может передаваться третьему лицу (ремитенту) для получения им долга от векселедателя в определенный срок.

Передача векселя другому лицу оформляется передаточной записью (индоссаментом). Третье лицо может передать вексель четвертому лицу, осуществив собственную передаточную запись, и т. д. Таким образом, переводной вексель приобретает определенную форму денег — кредитных денег, которые выполняют функции средства обращения и средства платежа.

В зависимости от характера возникновения векселя делят на коммерческие и банковские.

Коммерческий вексель — это долговое обязательство, которое предприниматели выдают друг другу при купле-продаже товаров с отсрочкой платежа, т. е. в долг. Это кредит в товарной форме. Владелец коммерческого векселя может использовать его вместо денег для платежа за товары, купленные у третьего лица.

Банкнота — это вексель банка, по которому предъявитель может в любое время получить деньги и которым банк заменяет коммерческий вексель.

Банки проводят операции по учету (скупке) коммерческих векселей, суть которых заключается в том, что владелец векселя может к наступлению срока платежа представить его в банк и получить указанную в векселе сумму с удержанием так называемого учетного процента. В дальнейшем банки на основе скупленных коммерческих векселей выпускают собственные векселя-банкноты.

Первоначально "классические" банкноты имели ряд преимуществ перед коммерческими векселями:

— *во-первых*, пользовались большим доверием, поскольку выпускались от лица банка, который был более платежеспособным, чем отдельный коммерсант;

— *во-вторых*, обменивались банком на золото по первому требованию предъявителя и поэтому находились в обращении наравне с золотыми деньгами;

— *в-третьих*, поскольку банкнота выпускалась банком вместо учтенных им коммерческих векселей и свободно обменивалась на золото, она имела двойное обеспечение — товарное (товары под вексель) и золотое (золотой запас банка);

— *в-четвертых*, банкнота является бессрочным кредитным обязательством банка и поэтому, в отличие от коммерческого векселя, имеет неограниченный период обращения.

Однако эти преимущества были характерны лишь для "классических" банкнот, которые выпускались в период золотомонетного стандарта.

Период "классической" банкноты закончился, когда было упразднено золотомонетное денежное обращение, а затем и всякий обмен банкнот на золото. Банкноты стали терять важные черты кредитных денег и постепенно превращались в разновидность бумажных денег. Этому способствовало и то, что многие государства, нуждаясь в деньгах» разрешали эмиссионным банкам выпускать банкноты #^c

только под обеспечение коммерческих векселей, но и под векселя казны (облигации государственных займов) и просто для покрытия дефицита государственного бюджета. Тем самым кредитные деньги, кроме собственных функций, стали выполнять еще и функции бумажных денег. Сама же банкнота стала своеобразным “гибридом” кредитных и бумажных денег.

Чек — это письменное распоряжение владельца текущего счета в банке о выплате денежной наличности или перечислении с его счета на другой счет определенной суммы денег (рис. 6.12).



Рис. 6.12. Виды чеков

Чекоевое обращение в развитых странах очень распространено. Так, в США свыше 90 % семей имеют чековые книжки, в Англии — 60 %. В структуре современных кредитных денег приблизительно 3/4 приходится на чеки и 1/4 — на банкноты.

Кредитная карточка — это именной платежно-расчетный документ, который удостоверяет личность владельца счета в банке и предоставляет ему право на приобретение товаров и услуг в кредит без оплаты денежной наличностью.

Ныне в развитых странах насчитываются десятки видов пластиковых кредитных карточек (смарт-карточек), в том числе для приобретения товаров и услуг, для осуществления путешествий и отдыха, для международных расчетов (системы “Виза”, “Америкен экспресс”, “Мастеркард”, “Ев-

рокард" и др.). В США выпущено свыше 700 млн кредитных карточек, которыми пользуются более 80 % семей страны. В финансовых услугах населения развитых стран мира доля кредитных карточек — более 20 % .

Все большее распространение приобретают депозитные и электронные деньги.

Депозитные деньги — это разновидность банковских денег, которые существуют в виде определенных сумм, записанных на счетах экономических субъектов в банках. Они не имеют материализованного выражения и используются для платежей в безналичной форме. Их движение осуществляется по счетам и не выходит за пределы банковской системы. Приводятся они в движение с помощью технических инструментов — чеков, пластиковых карточек, платежных поручений и т. п. Такая форма денег экономична и удобна в пользовании, усиливает контроль со стороны банков за движением больших денежных ресурсов.

Современной разновидностью депозитных денег являются электронные деньги.

Электронные деньги — это магнитные носители платежной информации, которые заменяют бумажные деньги, чеки и другие денежные документы в безналичных расчетах между клиентами и банками с помощью электронно-информационных систем.

Феномен электронных денег заключается в качественном их изменении, они полностью теряют реальную материальную субстанцию. Усиливая тенденцию *дематериализации* денежных средств, электронные деньги значительно ускоряют их обращение, делают более прозрачными денежные потоки, содействуют повышению безопасности банковской деятельности, экономят общественные издержки, что положительно влияет на экономическое развитие страны.

6.5. Валютные курсы. Конвертируемость денег

Валютный курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Цена иностранной валюты устанавливается финансовыми органами путем *котировки*. Существует несколько видов котировки валют: прямая, косвенная, спот-курс, кросс-курс, форвард-курс (рис. 6.13).



Метод *прямой котировки* означает, что единица иностранной валюты выражается в определенном количестве национальной валюты. Система прямой котировки валютных курсов применяется в большинстве стран.

При

при методе косвенной (обратной) котировки, наоборот, единица национальной валюты оценивается определенным количеством единиц иностранной валюты. Эта система котировки применяется в Англии, где один фунт стерлингов оценивается в иностранных валютах. Исторически традиция косвенного метода котировки английского фунта стерлингов относится к тем временам, когда английская ва-

люта была ведущей мировой валютой, доля которой в международных расчетах на начало XX в. составляла почти 80 % . На сегодня, кроме английского фунта стерлингов, метод обратной котировки используют следующие валюты: австралийский и новозеландский доллары, евро.

Спот-курс — это цена валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны, установленная на момент заключения товарного соглашения при условии оплаты на следующий рабочий день после дня заключения соглашения.

Форвард-курс — так называемый упреждающий, временной курс валют, который показывает, какую стоимость будет иметь валюта через определенное время после заключения соглашения.

Кросс-курс — это соотношение между двумя валютами, которое устанавливается исходя из их курса относительно третьей валюты.

Современный этап денежно-валютных отношений характеризуется такими режимами регулирования валютных курсов: плавающий, фиксированный, смешанный.

Плавающий валютный курс устанавливается свободно, исходя из соотношения спроса и предложения на определенную валюту в условиях свободного денежного рынка. Режим плавающего валютного курса наиболее распространен в странах с развитой рыночной экономикой и высоким уровнем доходов. Его успешное использование возможно в условиях экономической и политической стабильности, полного отсутствия инфляции или незначительного ее уровня, взвешенной макроэкономической политики государства.

Фиксированный валютный курс предусматривает установление твердых зарегистрированных паритетов, которые положены в основу валютных курсов и поддерживаются государственными финансовыми органами. Фиксированные валютные курсы используются в условиях наличия в стране кризисных явлений, нестабильной экономики, высоких темпов инфляции и т. п.

Смешанный валютный курс устанавливается на основе взаимодействий сил свободного рынка с определенным регулированием курса правительственными финансовыми ор-

теория денег и денежного обращения

ганами. Поэтому смешанный валютный курс можно охарактеризовать как контролируемый плавающий курс, цель которого предотвращение чрезмерного повышения или снижения валютного курса, т. е. установление так называемого курсового *валютного коридора*.

Обычно устанавливаются валютные курсы *продавца (высший)* и *покупателя (низший)*. Разность между ними (маржа) составляет доход банков и коммерсантов, осуществляющих валютные операции.



Рис. 6.14. Функции котировки валют

Что же лежит в основе определения валютных курсов?

В период золотомонетного стандарта валютный курс определялся *золотым паритетом*, т. е. соотношением золотого содержания (масштаба цен) денежных единиц соответствующих стран. Он мог колебаться в зависимости от спроса и предложения на валюты, но лишь в пределах их *золотых точек*.

Ныне валютные курсы устанавливаются на основе *соотношения паритетов покупательной способности* разных валют. Покупательная способность денег — это то количество товаров и услуг, которое можно приобрести за одну денежную единицу в определенной стране. Простейшим и распространенным способом определения паритета покупательной способности валют является сопоставление цен стандартного одноименного набора ("корзины") экономических благ в национальных валютах разных стран по формуле

$$КС = \frac{P_d^A}{P_d^B},$$

где $КС$ — покупательная сила валют; P_d^A, P_d^B — уровень цен в соответствующих странах за t -й период.

Наряду с указанным методом существует и метод определения валютного курса на *основе соотношения эффективных производственных затрат* в странах, которые сопоставляются: уровень заработной платы, норма ссудного процента, рента, уровень производительности труда и т. п. Этот метод в определенной мере абстрагируется от конъюнктурных колебаний цен и позволяет учесть долго- и среднесрочные факторы, влияющие на валютный курс. Он также отличается своей стабильностью, поскольку базируется на довольно устойчивых производственных показателях и отражает глубинные и важнейшие экономические процессы в странах, валюты которых сопоставляются.

С валютным курсом тесно связана конвертируемость валют.

Конвертируемость валюты, означает степень ее способности свободно обмениваться на национальные денежные единицы других стран.

Конвертируемость — это неотъемлемый атрибут развитой рыночной экономики. Она предусматривает открытость экономики, либерализацию внешней торговли, свободную миграцию капитала и др. Без конвертируемости национальной денежной единицы товаропроизводитель не

может приобщиться к различным структурам мирового рынка, к международному разделению труда, а потребитель лишается возможности надлежащим образом удовлетворить свой платежеспособный спрос.

Различают полную и частичную, внутреннюю и внешнюю конвертируемость валют, а также замкнутую (неконвертируемую) валюту (рис. 6.15).



Рис. 6.15. Виды конвертируемости валют

При *полной (свободной) конвертируемости* валюты все физические и юридические лица, как отечественные, так и зарубежные, могут свободно и неограниченно обменивать национальную валюту на иностранные с целью осуществления всех расчетов.

Полную свободу конвертируемости валюты могут себе позволить лишь страны с мощной экономикой, значительным экспортным потенциалом, развитым внутренним кредитным рынком. Ныне из свыше 180 стран — членов МВФ только ограниченное количество их имеют валюту, которая функционирует в режиме полной конвертируемости. Это — доллар США, фунт стерлингов, евро, иена.

При *частичной конвертируемости* на операции по купле и продаже валюты государством устанавливаются определенные ограничения. Национальная валюта обменивается лишь на некоторые иностранные валюты и не используется для расчетов по определенным видам международного платежного оборота.

При *внутренней конвертируемости валюты* предусматривается предоставление прав физическим и юридическим лицам лишь данной страны свободно покупать за национальную валюту иностранную валюту для использования ее прежде всего во внешнеэкономической деятельности.

При *внешней конвертируемости валюты* лишь иностранным резидентам предоставляется право свободно обменивать свои активы в денежные единицы данной страны (в виде доходов, прибыли или других поступлений) на необходимую им валюту других стран и осуществлять переводы этой валюты за границу. Такой режим делает экономику страны открытой и привлекательной для иностранного капитала.

Замкнутая (неконвертируемая) валюта — это национальная валюта, которая функционирует лишь в пределах страны, не вывозится за границу и не обращается на мировых валютных рынках.

6.6. Инфляция, ее сущность, причины, виды и социально-экономические последствия

Проблема инфляции является составной частью теории денег.

Инфляция — это одна из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира, которая отрицательно влияет на все стороны жизни общества.

Есть разные взгляды на сущность и причины инфляции, но преобладают два направления: первый рассматривает инфляцию как сугубо денежное явление, вызванное нару-

теория денег и денежного обращения _____

шением законов денежного обращения; второй — как макроэкономическое явление? вызванное нарушением пропорций общественного воспроизводства, и прежде всего между производством и потреблением, спросом и предложением экономических благ.

Между тем инфляция — сложное, многостороннее явление причины которого обусловлены взаимодействием факторов сферы производства и сферы денежного обращения.

Инфляция внешне выглядит как обесценивание денег вследствие их чрезмерной эмиссии, сопровождаемой ростом цен на экономические блага.

Но это лишь форма проявления, а не глубинная сущность и

причина инфляции. Обычно инфляция имеет свое внешнее проявление в повышении цен. Но не каждое повышение цен — показатель инфляции. Цены могут повышаться в результате улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи сырьевых ресурсов, изменения под влиянием циклических и сезонных колебаний производства, стихийных бедствий и т. д. Но это будут не инфляционные, а в определенной мере естественные периодические изменения цен на отдельные блага.

В действительности же инфляция является результатом нарушения макроэкономического равновесия, которое обусловлено комплексом внутренних и внешних причин (рис. 6.16).

Важнейшими *внутренними причинами инфляции* являются:

— нарушение пропорций воспроизводства: между производством и потреблением, накоплением и потреблением, спросом и предложением, денежной массой в обращении и суммой товарных цен;

-значительный рост дефицита государственного бюджета и государственного долга, обусловленный непроизводительными государственными расходами; - чрезмерная эмиссия денег, нарушающая законы денежного обращения;

- милитаризация экономики, которая отвлекает значительную часть ресурсов в оборонную промышленность, яв-



Рис. 6.16. Основные причины инфляции

ляется тяжелым бременем для государственного бюджета, увеличивает его дефицит и порождает его (дефицита) инфляционное финансирование;

- увеличение налогового бремени на товаропроизводителей;
- опережение темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста производительности труда.

Внешние факторы инфляции связаны с усилением интернационализации хозяйственных связей между государствами, которые сопровождаются обострением конкуренции на мировых рынках капиталов, товарных рынках, рын-

Теория денег и денежного обращения

ках труда, обострением международных валютно-кредитных отношений, со структурными мировыми кризисами энергетическим, продовольственным, финансовым и др.). Обобщая сказанное, можно дать следующее определение инфляции.

***Инфляция** — это обесценивание денег, вызванное диспропорциями в общественном производстве и нарушении законов денежного обращения, которое сопровождается ростом цен на экономические блага.*

Типы и виды инфляции

Инфляция приобретает разнообразные типы и виды (рис. 6.17).

В зависимости от преобладающего фактора влияния на инфляцию она делится на два типа: инфляцию спроса и инфляцию предложения.

Инфляция спроса вызвана нарушением равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

Вызвать ее может увеличение государственных закупок товаров (например военных), спроса предпринимателей на средства производства в условиях полной занятости и почти полной загруженности производственных мощностей, а также рост покупательной способности населения (рост заработной платы) в результате согласованных действий профсоюзов и др. Все это вызывает образование излишка денег по сравнению с количеством товаров, что приводит к повышению спроса и цен. Таким образом, избыток денежных средств в обращении создает дефицит предложения, производители не могут адекватно реагировать на рост спроса.

Инфляция предложения (издержек) — это рост цен вследствие повышения издержек производства или сокращения совокупного предложения товаров.

Причинами увеличения издержек производства и сокращения предложения могут быть рост цен на сырье, энергоносители, повышение заработной платы, олигополистическая политика ценообразования, экономическая и финансо-



Рис. 6.17. Типы и виды инфляции

вая политика государства и др. Увеличение издержек производства на единицу продукции в экономике сокращает прибыли и объем продукции, который предприниматели могут предложить при сложившемся уровне цен. Вследствие этого уменьшается совокупное предложение экономических благ, что, в свою очередь, повышает уровень цен.

Виды инфляции

Открытая инфляция развивается свободно и никем не сдерживается.

Скрытая инфляция — это инфляция, возникающая вследствие того, что государство принимает меры, направленные на непосредственное сдерживание цен на экономические блага, с одной стороны, и доходов населения — с другой.

Ползучая (или умеренная) инфляция — инфляция, которая развивается постепенно, когда цены возрастают незначительно, не превышая 10 % в год. Умеренная инфляция (3—5 % в год) в развитых странах Запада не рассматривается как отрицательный фактор. Наоборот, считается, что она стимулирует развитие экономики, придает ей необходимый динамизм.

Галопирующая инфляция — инфляция, при которой цены возрастают быстро — на 10—100 % ежегодно. На стадии галопирующей инфляции происходят спад производства и сокращение товарооборота, теряется стимул к инвестициям, сдерживается процесс общественного накопления, происходит отток капитала из производственной сферы в сферу обращения, т.е. идет разбалансировка экономическо-го равновесия.

Гиперинфляция — это инфляция, при которой годовые темпы прироста цен превышают 100 % . Она означает глубокий экономический и социальный кризис в стране.

Сбалансированная инфляция — инфляция, при которой цены разных товарных групп относительно друг друга не изменяются. Цены повышаются довольно медленно и одновременно на большинство товаров.

Несбалансированная инфляция — инфляция, при которой соотношение цен в разных товарных группах изменяется в различной степени на каждый вид товара.

Ожидаемая инфляция — умеренная, постепенная инфляция, которую можно спрогнозировать на определенный период. Довольно часто это является прямым результатом антиинфляционных действий правительства.

Неожидаемая инфляция характеризуется внезапным скачком цен, обусловленным влиянием инфляционных ожиданий совокупного спроса населения на потребительские товары, а товаропроизводителей — на сырье и средства производства.

Стагфляция — это инфляция, которая сопровождается стагнацией производства и одновременно ростом уровня цен и безработицы.

Уровень инфляции определяют по формуле при помощи двух основных индексов цен. Индекс цен показывает темп роста цен. Если в году t индекс цен ($I_{ц}$) 115 %, то это значит что в данном году цены выросли на 15 % по сравнению с $t - 1$ годом. Темп прироста инфляции определяют на основании индексов цен по формуле

$$\text{Уровень инфляции} = \frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}} \cdot 100 \%,$$

где I_t — индекс цен текущего года, I_{t-1} — индекс цен предыдущего (базисного) года.

Социально-экономические последствия инфляции

Инфляция — это тяжелая болезнь экономики с глубокими социально-экономическими последствиями. В мире нет страны, которая бы в той или иной мере не понесла потерь от инфляции.

Экономические последствия инфляции

Во-первых, инфляция разрушает нормальные хозяйственные связи, усиливает хаос и диспропорции в экономике, дезорганизует инвестиционный процесс, поскольку при

Теория денег и денежного обращения

неудержимом росте цен цель производства (прибыль) может быть достигнута и без роста производства. во-вторых, капиталы переливаются из сферы производства в сферу обращения, прежде всего в спекулятивные коммерческие структуры, где они быстрее оборачиваются и приносят огромные прибыли, а также перемещаются за границу в поисках большей и гарантированной прибыли. Возрастают спекуляция, теневая экономика, коррупция.

В-третьих, нарушается нормальное функционирование кредитно-денежной системы. Обесценивание денег подрывает стимулы к их накоплению, порождая такое явление, как "бегство от денег", когда предприниматели и население предпочитают вкладывать денежные сбережения в товары, недвижимость и другие материальные ценности. Разрываются кредитные соглашения, так как при инфляции невыгодно предоставлять долгосрочные кредиты под небольшие проценты, поскольку кредитору придется получать долги в обесцененных деньгах.

В-четвертых, постепенно свертываются товарно-денежные отношения, и расширяется прямой продуктообмен на основе бартерных сделок. Это приводит к потере деньгами своих экономических функций, и отношения обмена откатываются назад — к простой, или случайной, форме стоимости.

В-пятых, инфляция отрицательно влияет и на международные экономические и валютно-кредитные отношения страны. Она подрывает конкурентоспособность и экспорт отечественных товаров, вместе с тем стимулирует импорт товаров из-за границы, поскольку на внутреннем рынке они продаются по высоким ценам. Инфляция сдерживает приток иностранного капитала, снижает официальный и рыночный курсы национальной валюты из-за ее обесценивания.

Социальные последствия инфляции

экономическая наука считает, что инфляция является своеобразным налогом, которым государство путем эмиссии ничем не обеспеченных денег дополнительно облагает дохо-

ды населения, что ведет к отрицательным социальным последствиям. Еще Дж.М. Кейнс отмечал, что продолжительным процессом инфляции правительства могут конфисковать тайно и незаметно значительную часть богатства своих граждан.

Во-первых, инфляция снижает жизненный уровень всех слоев населения, особенно тех, которые имеют постоянный доход, поскольку темпы роста доходов отстают от темпов роста цен на товары и услуги.

Во-вторых, инфляция обесценивает предыдущие денежные сбережения населения в банках, страховых полисах, ежегодную ренту и другие активы с фиксированной стоимостью.

В-третьих, инфляция усиливает безработицу, подрывает мотивацию к эффективной трудовой деятельности, усиливает социальную дифференциацию населения и социальное напряжение в обществе.

Антиинфляционная государственная политика

Для борьбы с инфляцией государство проводит *антиинфляционную политику*, которая предусматривает осуществление *тактических* (краткосрочных) мероприятий по снижению уровня имеющейся инфляции и *стратегических* (долгосрочных) мероприятий, направленных на недопущение инфляции в долговременной перспективе.

К основным мероприятиям антиинфляционной государственной политики относятся:

- рост производства и насыщение рынка товарами;
- ограничение эмиссии денег;
- преодоление дефицита государственного бюджета и сокращение государственного долга;
- стимулирование накоплений и инвестиций;
- проведение обоснованной кредитной и налоговой политики;
- стимулирование развития среднего и малого бизнеса;
- увеличение безналичного денежного обращения;
- широкое внедрение электронной системы расчетов;

ТЕОРИЯ ДЕНЕГ и денежного обращения

- сокращение бартерных операций;
- регулирование валютного курса;
- развитие рынка ценных бумаг;
- подавление инфляционных ожиданий населения;
- проведение денежных реформ конфискационного типа.

Дефляция — общее снижение среднего уровня цен в экономике. Это процесс, противоположный инфляции.

В результате осуществления в Украине денежной реформы в сентябре 1996 г. временная денежная единица "купоно-карбованец" была заменена новой украинской национальной валютой — *гривней*, которая стала единственным законным средством платежа на территории Украины. Введение гривни и проведение долгосрочной антиинфляционной государственной политики были важными факторами значительного снижения уровня инфляции и стабилизации денежного обращения в стране (табл. 6.2).

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Денежный всеобщий эквивалент. Мера стоимости. Средство обращения. Средство накопления. Средство платежа, бумажные деньги. Банкнота. Вексель. Чек. Кредитная карточка. Электронные деньги. Денежная масса. Денежный агрегат. Валютный курс. Конвертируемость денег. Инфляция. Антиинфляционная политика.

Таблица 6.2. Динамика уровня инфляции в Украине в 1991—2007 гг.

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Индекс потребительских цен, в % к предыдущему году	390,0	2100,0	10 256,0	501,0	281,7	139,7	110,1	120,0	119,2
Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Индекс потребительских цен, в % к предыдущему году	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	109,4	111,6	116,6	

Контрольные вопросы и задания

1. Охарактеризуйте основные концепции возникновения денег.
2. В чем заключается суть денег?
3. Раскройте соотношение основных функций денег.
4. Каковы особенности бумажных и кредитных денег?
5. Что такое ликвидность денег?
6. В чем заключаются отрицательные последствия бартера?
7. Что такое денежная масса? Назовите ее структурные элементы.
8. Что следует понимать под денежной системой? Из каких элементов она состоит?
9. Сформулируйте законы обращения денег.
10. Напишите формулу равновесия денежной и товарной массы И. Фишера.
11. Что такое валютный курс и какими методами он определяется?
12. Каковы причины инфляции?
13. В чем заключается суть инфляции? Назовите ее основные типы и виды.
14. Каковы социально-экономические последствия инфляции и основные пути их преодоления?

Литература

- 1- *Базилевич В.Д.* Макроекономіка : підручник / •Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л.О. Баластрик ; за ред. В-Д-Базилевича. — К. : Знання, 2007. — 703 с.
2. *Базилевич В.Д.* Ринкова економіка: Основні поняття і Категорії / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л.О. Баласт-^{ринк} — К. : Знання, 2008. — С 44—50.

3. *Гальчинський А.* Теорія грошей : навч.-метод, посіб / А. Гальчинський. — К. : Основи, 2001.
4. *Гриценко О.Г.* Гроші та грошово-кредитна політика / О.Г. Гриценко. — К. : Основи, 1996.
5. Гроші та кредит : підручник / за заг. ред. МЛ. Савчук. — К. : КНЕУ, 2001. — 602 с.
6. *Лагутін В.Д.* Гроші та грошовий обіг : навч. посіб. / В.Д. Лагутін. — К. : Т-во "Знання", КОО, 1998.
7. *Маркс К.* Капітал / К. Маркс. — М., 1951. — Т. 1. — Гл. 3.
8. *Найденов В.С.* Інфляція и монетаризм. Уроки антикризисной политики / В.С. Найденов, А.Ю. Сменковский. — К. ; Белая Церковь : Белоцерковская книжная фабрика, 2003. — Гл. 2, параграф 1; гл. 3, параграф 1.
9. *Попов В.М.* Гроші та закони їх обігу / В.М. Попов ; КДТЕУ. — К., 1998.
10. *Фишер И.* Покупательная сила денег / И. Фишер. — М. : Дело, 2001.
11. *Фишер С.* Экономика / С.Фишер, Ш.Р. Дорнбуш, Д. Шмалензи. — М. : Дело, 1993. — С. 580—595, 653—667.
12. *Фридмен М.* Количественная теория денег / М. Фридмен. — М. : Эльф, 1996. — 186 с.
13. *Харрис Л.* Денежная теория / Л. Харрис. — М. : Прогресс, 1990.
14. *Чухно А.А.* Деньги / А.А. Чухно. — К. : Украина, 1997. — 510 с.
15. *Чухно А.А.* Розвиток теорії грошей та практики регулювання грошового обігу: Спецкурс / А.А. Чухно ; Київ, ун-тім. Тараса Шевченка. — К., 1994. — 116 с.
16. *Ющенко В.* Гроші: розвиток попиту та пропозиції в Україні / В. Ющенко, В. Лисицький. — К. : Скарби, 1998. — 288 с.
17. *Ющенко В.* Ключові проблеми монетарної та валютно-курсової політики в Україні / В. Ющенко // Вісник НБУ. ~ 2000. — № 2.

Раздел II

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 7. Рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура.

Глава 8. Спрос и предложение. Теория рыночного равновесия.

Глава 9. Конкуренция и монополия в рыночной экономике.

Глава 10. Предпринимательство в рыночной экономике.

Глава 11. Капитал. Издержки производства и прибыль.

Глава 12. Рыночные отношения в аграрном секторе экономики.

Глава 13. Доходы, их источники и распределение.

Глава 14. Неопределенность, риск и страхование в экономике.

Глава 7

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ИНФРАСТРУКТУРА

Экономическая свобода намного иллюзорнее, нежели это кажется на первый взгляд. Каждый имеет право действовать на рынке так, как ему вздумается. Однако, если кто-нибудь предпочтет делать то, чего рынок не одобряет, ценой экономической свободы будет экономическое разорение.

Р. Хейлброннер

7.1. Рыночное хозяйство как неотъемлемая составляющая товарного производства

Рынок — система экономических отношений, возникающих в связи с обменом экономических благ на основе широкого использования разнообразных форм собственности, товарно-денежных и финансово-кредитных механизмов.

Существуют два сектора экономики: *рыночный* и *нерыночный (бюджетный)* (табл. 7.1).

Соотношение между рыночным и бюджетным секторами обуславливается совокупностью факторов, свойственных только той или иной стране. Оно меняется на разных этапах эволюции экономической системы.

Изменение доминанты одного из секторов обуславливает качественные сдвиги общественного устройства, затрагивает судьбу системы и влияет на преобладающее большинство субъектов экономики.

рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

Таблица 7.1. Секторы экономики

Рыночный сектор	Бюджетный сектор
Рынок- экономическая система, работающая ради прибыли. <i>Кто производит, что производится, сколько производится, для кого производится — решает доходность</i>	Производит необходимые для общества экономические блага, но <i>главная цель</i> для него — не прибыль, а удовлетворение потребностей посредством <i>производства общественных благ</i>
Это самовоспроизводящийся сектор экономики	Не запрограммирован на окупаемость, самофинансирование и самовоспроизводство и потому нуждается в существовании рыночного сектора
Работает на удовлетворение экономического интереса	Работает на деньги, выделенные из бюджета
Сам зарабатывает деньги и сам на свой риск их тратит	Тратит денежные средства строго по целевому назначению

Рынок — неотъемлемый атрибут товарного хозяйства. Он обеспечивает движение товаров и денег (Т — Д — Т и Д — Т — Д). Посредством рынка осуществляется преобладающее число экономических процессов и операций. Это специфическая форма экономических взаимоотношений, объединяющая между собой самых разных хозяйствующих субъектов (рис. 7.1).

7.2. Черты, структура и функции рынка

Характерными чертами современного рынка являются: экономическая свобода, конкуренция, мобильность ресурсов, автономность действий участников рынка, полная информированность субъектов, социализация и глобализация экономических связей (рис. 7.2).

Формы проявления экономической свободы: ~ свобода выбора сферы применения своих способностей; ~ свобода выбора сферы применения своего капитала;

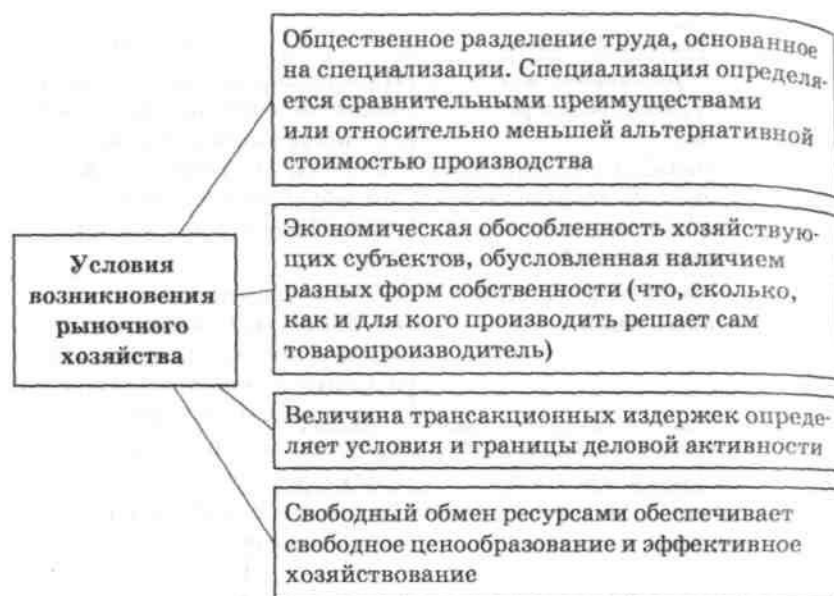


Рис. 7.1. Условия возникновения рыночного хозяйства



Рис. 7.2. Основные черты современной рыночной экономики

рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

свобода выбора партнеров;

свобода ценообразования;

свобода выбора уровня риска;

полная ответственность за свои решения, действия и их последствия.

Конкуренция в наиболее общем понимании означает, что тем, чем занимается один из хозяйствующих субъектов, могут свободно заниматься и другие. Она (конкуренция) является одним из самых важных стимулов экономического роста и в то же время в процессе эволюционного развития порождает монополизм, ограничивающий и деформирующий конкуренцию.

Формы конкуренции по критериальным признакам:

а) в зависимости от конкурирующих субъектов:

— между производителями и потребителями;

— между производителями однородной продукции;

— между производителями разнородной продукции;

— между собственниками капитала и рабочей силы;

— между собственниками капитала;

— между собственниками рабочей силы;

— между частными собственниками капитала и государством;

— между собственниками рабочей силы, их профсоюзными объединениями и государством;

между монополизированным и немонополизированным секторами экономики; между олигополиями; внутри монополии;

— внутри немонополизированного сектора и т. п.;

б) в зависимости от объектов:

- по поводу ресурсов;

по поводу рынка сбыта; - за право первоочередного владения информацией; - по поводу инноваций и т. д.;

в) *в зависимости от рыночных форм:*

- совершенная;
- несовершенная;

г) *в зависимости от законности:*

- добросовестная;
- недобросовестная;

д) *в зависимости от последствий:*

- свободная;
- олигополистическая;
- монополия;
- монополистическая конкуренция.

Мобильность ресурсов означает:

— готовность работников на протяжении своей трудовой деятельности несколько раз менять сферу приложения своих способностей (территориальные перемещения, исполнение новых функций, обусловленных измененной структурой производства, и т. п.);

— альтернативность использования таких ресурсов, как земля и капитал, в связи с изменением структуры производства, потребностей, а также в связи с ограниченностью ресурсов;

— расширение сферы свободного движения значительных объемов ресурсов в связи с новыми транспортными и информационными возможностями и пр.

Полная информированность участников рынка обеспечивается прежде всего за счет использования наиболее прогрессивных новейших технологий, в частности Интернета, где очень быстро можно получить достоверную информацию из любой точки планеты.

Цена и ценность информации с развитием рынка возрастают. Продавцы, предоставляющие недостоверную информацию, должны нести полную экономическую ответственность за возможные негативные последствия ее использования.

Рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

На современном этапе главными в этой отрасли являются проблемы защиты:

- частной жизни;
- коммерческой тайны и конфиденциальной информации;
- государственной тайны.

Автономность действий участников рынка предусматривает свободный выбор ими экономического поведения. Вместе с тем развитая рыночная экономика предусматривает, что, к примеру, выбор банковской деятельности в качестве сферы приложения капитала может завершиться как процветанием, так и банкротством для банкира, но клиенты при этом не должны пострадать.

Принципы функционирования рыночной экономики отражены на рис. 7.3.



Рис. 7.3. Принципы функционирования рыночной экономики

Структура рынка по критериям:

а) в зависимости от объектов обмена:

- рынок ресурсов, выступающий в формах:
 - рынка труда;
 - рынка капитала;
 - рынка земли и недвижимости;

- *товарный рынок*, выступающий в виде:
 - рынка потребительских вещественных товаров и рынка потребительских услуг;
 - рынка научно-технических разработок и информации;
 - *финансовый рынок*, выступающий в виде:
 - денежного рынка;
 - рынка ценных бумаг;
 - валютного рынка;
- б) *в зависимости от условий, в которых действуют хозяйствующие субъекты:*
- свободный (полиполистический) рынок (много продавцов; много покупателей; однородные товары; свободный вход на рынок и выход с рынка; доступная информация);
 - монополизированный (олигополия, монополия) (несколько или один продавец; множество покупателей; наличие входных барьеров на рынок; ограниченный доступ к информации);
 - монополистическая конкуренция (относительно большое количество продавцов и покупателей; дифференцированные товары; свободный вход на рынок и выход из него);
 - регулируемый (государство законодательно ограничивает экономическую свободу отдельных хозяйствующих субъектов, формируя и защищая конкурентную среду);
- в) *по территориальному признаку:*
- местный;
 - региональный;
 - национальный;
 - мировой;
- г) *в зависимости от соответствия действующему законодательству:*
- легальный (разрешенный законом и открытый для налогообложения);
 - теневой (не зарегистрированный, уклоняющийся от налогообложения);
- д) *в зависимости от способа формирования:*
- стихийный;
 - организованный.

Наиболее важные функции рынка

регулирующая функция. Рынок регулирует все экономические процессы — производство, обмен, распределение и потребление, определяя пропорции и направления размещения экономических ресурсов на микро- и макроуровнях за счет расширения или сужения объемов спроса и предложения.

Стимулирующая функция. Рынок стимулирует производителей снижать затраты, улучшать качество и потребительские свойства товаров. Он создает надежный механизм мотивации труда, стимулирует повышение эффективности экономики на основе внедрения новейших достижений НТП.

Распределительная функция. Доходы производителей и потребителей в рыночной экономике дифференцируются посредством цен на ресурсы (первичные доходы), порождая социальное расслоение общества по доходам.

Санитрующая функция. Посредством конкуренции рынок очищает экономическую среду от неконкурентоспособных хозяйств и поддерживает наиболее эффективных. Этот механизм санирования деперсонифицирован и потому не может быть несправедливым.

Функция аллокации. Рынок обеспечивает производство оптимальной комбинации вещественных товаров и услуг при помощи наиболее эффективной комбинации ресурсов. Эффективной является комбинация ресурсов, обеспечивающая производство с минимальными альтернативными затратами.

Информационная функция. Рынок посредством цен информирует производителя, торговца, потребителя о том, что выгодно производить, а что — нет, сколько и каких товаров нужно предложить, на какие слои населения необходимо ориентироваться в своей хозяйственной деятельности.

Функция интеграции. Рынок объединяет субъектов экономической системы в одно целое, содействуя формированию единого экономического пространства как в пределах отдельного государства, так и в пределах мировой экономики.

Этапы формирования рынка:

— *классический свободный рынок* (до середины XIX в.) в котором государство не вмешивалось в экономику, выступая "ночным сторожем", следившим за тем, чтобы все, кто имеет самостоятельный источник дохода, аккуратно платили налоги в государственную казну;

— *регулируемый рынок* (середина XIX — 50-е годы XX в.) характеризовался вмешательством государства в экономическую жизнь общества с целью ограничения всевластия монополии и защиты конкурентной среды;

— *социально ориентированный рынок*, где, кроме механизмов регулирования, государство выполняет функцию социальной защиты населения.

7.3. Основные субъекты рыночной экономики

Субъектов рыночного хозяйства достаточно много. Это производители и потребители, предприниматели и наемные работники, промышленники, банкиры, торговцы, собственники ссудного капитала и ценных бумаг и т. д. В наиболее общем виде субъектов рыночной экономики объединяют в три большие группы (рис. 7.4).



Рис. 7.4. Основные субъекты рыночной экономики

Каждый из этих агрегированных субъектов выполняет свойственные ему функции (табл. 7.2).

Рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

Таблица 7.2. **Функции основных субъектов рыночной экономики**

Домашние хозяйства	Как собственники факторов предлагают на рынке ресурсов труд, землю, капитал; получают доходы от реализации ресурсов; используют доходы на приобретение потребительских вещественных товаров и услуг для удовлетворения личных потребностей
Предприниматели	Предъявляют спрос на ресурсы; предлагают вещественные товары и услуги как для предпринимательского и государственного секторов (инвестиционные вещественные товары и производительные услуги), так и для домашних хозяйств (потребительские вещественные и неимущественные товары); инвестируют полученные доходы
Государство	Предъявляет спрос на экономические ресурсы для осуществления деятельности в государственном секторе экономики; предлагает деньги; предлагает общественные блага без непосредственной их оплаты или с частичной оплатой, что положительно влияет на производительность предпринимательского сектора и уменьшает затраты на потребление домашних хозяйств; осуществляет правительственное регулирование рыночной экономики

7.4. Государство как субъект рыночного хозяйства

Реальная модель экономического устройства предполагает использование как рыночного механизма, обеспечивающего эффективное функционирование экономики, так и государственного механизма регулирования для решения ряда проблем, выполнять которые отказывается рынок или Рыночное решение которых для общества обходится слишком дорого (рис. 7.5.)



Рис. 7.5. Преимущества и недостатки рыночной экономики

рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

Главные задачи государства в условиях рыночных экономических систем:

- _ правовое обеспечение функционирования рыночного механизма;
- _ организация и регулирование денежного обращения;
- защита и содействие развитию конкуренции;
- производство общественных благ;
- минимизация трансакционных издержек;
- компенсация внешних эффектов (экстерналий);
- минимизация макроэкономических колебаний;
- перераспределение доходов посредством фискальной политики;
- реализация национальных интересов в мировой экономике.

Внешние эффекты {экстерналий} — издержки и выгоды в связи с производством и потреблением экономических благ субъектами, не участвующими в рыночном соглашении. Внешние эффекты могут быть отрицательными и положительными .

Положительные эффекты возникают тогда, когда производство или потребление какого-либо блага приносит неоплачиваемые выгоды третьим лицам.

Пример. Затраты на ограничение распространения и ликвидацию эпидемии холеры (изоляция больных, оказание им медицинской помощи, содержание на протяжении инкубационного периода тех, кто контактировал с больными, и т. п.) дают положительный эффект тем, кто мог бы заболеть, но избежал этой участи, не оплачивая непосредственно отмеченных выше услуг здравоохранения.

Отрицательные эффекты возникают в случаях, когда производство или потребление какого-либо блага обуславливает некомпенсируемые издержки третьих лиц.

Пример. Загрязняя окружающую среду, предприятие перекладывает часть затрат (на внедрение очистительных сооружений, безотходных технологий и т. п.), которые ему

следовало бы осуществить, на население, вынуждая его таким образом тратить часть своих доходов на лечение, жить в условиях дискомфорта и т. п.), не компенсируя при этом ему (населению) этих издержек.

Следствием положительных экстерналий является превышение общественной полезности благ над индивидуальной полезностью. Это превышение не компенсируется рынком, ибо рынок оплачивает только индивидуальную полезность. Поэтому рынок направляет на производство таких благ *недостаточно ресурсов*.

Следствием отрицательных экстерналий является сокращение фактических затрат предпринимателя, что обуславливает расширение предложения этих благ сверх равновесного уровня и снижение цены относительно оптимального уровня. Поэтому рынок направляет ресурсы на производство экономических благ с отрицательным эффектом сверх их оптимального объема.

Английский экономист Артур Пигу в результате исследования природы экстерналий предложил *введение государством определенного налога для устранения экстернальных эффектов*, который известен в научной литературе как налог Пигу.

Американский экономист Роберт Коуз на основе изучения экстернальных эффектов пришел к следующим выводам, противоположным выводам А. Пигу.

1. Если права собственности законодательно четко определены и люди тщательно их придерживаются, то никаких внешних эффектов не возникает, "отказов рынка" не существует и государству нет нужды вмешиваться в экономическую жизнь.

2. Внешние эффекты возникают только там, где размыты права собственности. Там же, где они четко определены, внешние эффекты превращаются во внутренние.

3. Для успешного функционирования рынка первостепенное значение имеют *транзакционные издержки* (издержки использования рыночного механизма).

рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

4. Государственное регулирование оправдано только тогда, когда издержки, связанные с государственным вмешательством, будут меньше затрат, связанных с "отказами рынка".

Таким образом, если существующие внешние эффекты извращают денежную оценку издержек и выгод, что обуславливает неэффективное распределение ресурсов, то рыночная система *общественных благ* не производит или производит квазиобщественных благ значительно меньше, чем общество имеет в них потребность.

В отличие от обыкновенных частных благ, использование которых предполагает обязательное их приобретение за деньги (купля), *общественные блага* (национальная оборона, государственное управление, защита окружающей среды, освещение улиц и т. п.) потребляются уже потому, что они производятся. Выгоды от использования общественных благ получают не только те, кто осуществлял затраты на их создание или оплачивал их потребление, но и те, кто ничего на это не тратил. *Затраты на производство общественных благ осуществляются посредством изъятий в форме налогообложения.*

7.5. Инфраструктура рынка

Термин "инфраструктура" (происходит от лат. *infra* — ниже, и *structure* — строение) означает совокупность отраслей и видов деятельности, которые обслуживают все сферы экономики (транспорт, связь, коммунальное хозяйство, общее и профессиональное образование, здравоохранение и т. п.).

Инфраструктура — это основа, фундамент экономической системы и ее подсистем, ее внутреннее строение, обеспечивающее целостность. Благодаря инфраструктуре обеспечивается движение потоков товаров и услуг от продавцов «покупателям».

Инфраструктура рынка — комплекс институтов служб, предприятий, организаций, обеспечивающих нормальный режим и бесперебойное функционирование рынка

В связи с тем, что строение инфраструктуры рынка весьма сложное, необходимо рассмотреть ее элементы (рис. 7.6) Инфраструктура рынка призвана обеспечивать цивилизованные отношения между субъектами посредством своих функций (рис. 7.7). Рассмотрим глубже некоторые элементы инфраструктуры рынка. Одним из важнейших ее элементов являются биржи.

Термин "биржа" в переводе с латинского языка означает "кожаный кошелек". Биржи возникли как места, где коммерсанты осуществляют торговые операции. Первая биржа была зарегистрирована в Антверпене в 1531 г., вторая — в Лондоне в 1566 г.

В России первая биржа появилась в 1703 г. в Санкт-Петербурге, а на территории Украины — в 1796 г. в г. Одессе. Оживление биржевой торговли произошло в период НЭПа. Число бирж в этот период превысило сотню. Просуществовали они до 1930 г.

С переходом постсоциалистических стран к рынку биржевая торговля возрождается.

Биржа — организационно-правовая форма оптовой торговли массовыми товарами по стандартам и образцам (товарная биржа) или систематических операций по купле-продаже ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа), рабочей силы (биржа труда), соглашений по фрахту (фрахтовая биржа) (рис. 7.9).

Товарная биржа — оптовый товарный рынок, которому свойственны следующие особенности:

- торговля соглашениями по стандартам и образцам товаров, что дает возможность реализовать не сам товар, а контракт на его поставку;
- регулярность торгов на основе определенных правил,
- формирование цен на основе сопоставления спроса предложения (котировки);
- свобода выбора контрагента по соглашению;

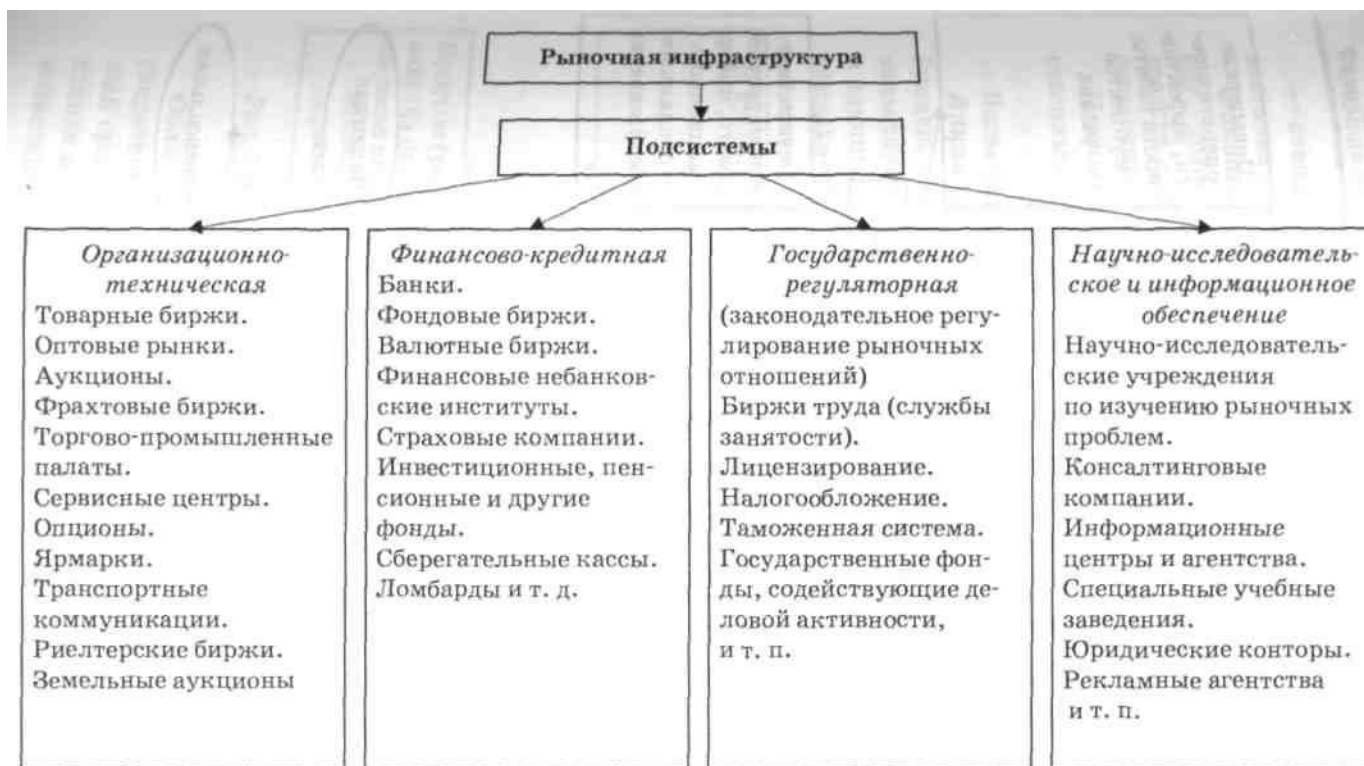


Рис. 7.6. Элементы рыночной инфраструктуры



Рис. 7.7. Функции инфраструктуры рынка



Рис. 7.8. Классификация бирж

рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

— стандартизация контрактов и минимальных партий поставок.

фондовая биржа — организованный рынок ценных бумаг выполняющий функцию мобилизации денежных средств для долгосрочных инвестиций в экономику и для финансирования государственных программ.

Ценные бумаги — документы, выражающие имущественные (долговые) обязательства.

Виды ценных бумаг

Акции (от лат. *actio* — действие, разрешение) — ценные бумаги, выпущенные акционерными обществами, свидетельствующие о вложениях определенного объема капитала и дающие право их владельцу на получение дохода (дивиденда) с прибыли акционерного общества (рис. 7.9).



Рис. 7.9. Классификация акций

Облигация (от лат. *oblige* — обязательство) — документ, свидетельствующий о передаче денег в долг на определенный срок с правом получения ежегодного фиксированного дохода и обязательством вернуть сумму долга с процентом в известный срок

Вексель (от нем. *Wechsel* — размен) — письменное долговое обязательство в соответствии с установленной законом формой, которое выдается заемщиком (должником, векселедателем) кредитору (векселеполучателю), дающее последнему право требовать от должника возвращения указанной в векселе суммы в известное время с уплатой определенного обязательством процента.

Варрант — ценная бумага, выпускаемая одновременно с облигацией или привилегированной акцией, дающая ее владельцу право на получение определенных льгот в известное время.

Ваучер — имущественный купон, который выдается в процессе приватизации государственной собственности для приобретения акций предприятий.

Сертификат депозитный — финансовый документ, выпущенный банком, свидетельствующий о наличии денежного депозита и обязательстве выплатить держателю сертификата сумму, указанную в данном документе, в определенное время. Это ценная бумага на предъявителя. Процент по депозитным сертификатам выплачивается ежегодно или одновременно с погашением долга. Термин "сертификат" происходит от лат. *certum*, что означает "правильно" и *facio* — "делаю".

Коносамент (от фр. *connaissement* — знать, понимать) — расписка, выдаваемая агентом транспортного предприятия (судна, самолета и т. п.) отправителю груза, которая свидетельствует о принятии груза для перевозки и обязательстве выдать его в пункте назначения держателю коносамента. Передача коносамента осуществляется по правилам обращения ценных бумаг (именные, ордерные или на предъявителя) и равнозначна передаче самого груза.

На первичном рынке **ценных бумаг** происходит размещение только выпущенных ценных бумаг. **Эмитентами** могут быть: государственные органы власти разных уровней, предприятия, организации, иностранные юридические лица.

Вторичный рынок ценных бумаг обеспечивает перепродажу ранее выпущенных ценных бумаг через фондовую биржу и внебиржевой оборот. Граждане и юридические лица.

рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

покупающие ценные бумаги от своего имени и за свой счет, называются **инвесторами**.

валютная биржа — биржа, осуществляющая на регулярной и упорядоченной основе куплю-продажу иностранной валюты по рыночным ценам.

Курс, устанавливаемый на бирже, называется **официальным**. Он является основанием для расчетов коммерческих банков с клиентами. В работе валютной биржи участвуют представители государства. Биржевым валютным товаром являются валюта и золото.

Биржа труда — учреждение, опосредующее отношения между работодателями и наемными работниками (рабочей силой).

Функции службы занятости:

- изучение и прогнозирование ситуации на рынке;
- организация общественных работ;
- организация переквалификации кадров в соответствии с требованиями рынка;
- выплаты пособий по безработице;
- частичное возмещение затрат, обусловленных изменением места работы.

Фрахтовая биржа — постоянно действующий рынок, где подписываются соглашения по фрагованию и отфрахгованию морских судов.

Здесь концентрируется информация о:

- спросе и предложении на тоннаж;
- уровне фраговых ставок;
- условиях договора фрагования.

Термин "фрагт" происходит от нем. *Fracht*, то есть "груз", и употребляется для обозначения:

а) груза;

б) платы за перевозку груза водными путями или за использование речных и морских судов на протяжении определенного времени.

Крупнейший международный фраговый центр находится в Лондоне. Достаточно мощные фраговые биржи находятся в Гамбурге, Генуе, Токио, Нью-Йорке, Гонконге.

Рассмотренные выше виды бирж называются специализированными.

Универсальная биржа — биржа, осуществляющая операции не только с широким ассортиментом товаров, но и с валютой, ценными бумагами, фрахтовыми контрактами.

Таким образом, биржи — это рыночные структуры, где подписываются соглашения, осуществляются биржевые операции (рис. 7.10).



Рис. 7.10. Классификация биржевых операций

Соглашение (операция) — договоренность о взаимной передаче прав и обязанностей относительно биржевого товара, сопровождающаяся передачей финансового инструмента (банковских документов или денег) от одного лица к другому.

Форвардное соглашение — срочное соглашение с наличной формой расчета, в соответствии с которым покупатель и продавец договариваются на поставку товара (или валюты) обусловленного соглашением качества и количества, в определенное время в будущем. Цена товара, курс валюты и т. п. фиксируются в момент подписания соглашения.

Фьючерсные соглашения — соглашения о купле-продаже финансовых инструментов или товаров определенной марки на биржах на условиях их оплаты по оговоренной цене

рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

через известное время после подписания соглашения. Фьючерсные контракты подписываются не с целью купли или продажи, а с целью страхования (хеджирования) соглашения по имеющемуся товару, либо для получения разницы от перепродажи фьючерсного соглашения, либо для получения прибыли от изменения цен и курсов валют, происходящих в конце ликвидационного периода.

фьючерсные соглашения чаще всего используют для продажи товаров крупными партиями с характерной для них тенденцией к значительному колебанию цен (сельскохозяйственные и сырьевые товары), курсов валюты, акций, облигаций; для банковских вкладов, ипотеки и т. п. *функции фьючерсных соглашений:*

- уменьшение риска, обусловленного резким колебанием цен;
- обеспечение устойчивости хозяйствующих субъектов;
- гарантирование предсказуемости хозяйственной деятельности;
- удешевление кредита.

Онкольные соглашения — система купли реального товара или ценных бумаг, в соответствии с которой цена не фиксируется вплоть до требования покупателя. Продавец страхует себя хеджированием продажи. Цена, по которой он закрывает хедж, становится ценой закупки реального товара.

Хедж — срочное соглашение, подписанное для страхования от возможного колебания цен.

Опцион — договорное обязательство купить или продать определенный вид ценностей или финансовых прав по установленной на момент подписания соглашения цене в пределах известного периода. В обмен на получение такого права покупатель опциона платит продавцу определенную сумму - премию. Риск покупателя опциона ограничен этой премией, а риск продавца уменьшается на величину полученной премии.

Опцион на покупку дает право, но не обязывает, купить Фьючерсный контракт, товар или иную ценность по определенной цене. Используется при игре на повышение, позво-

ляет после уплаты небольшой премии получить неограниченную прибыль от повышения цен.

Опцион на продажу дает право, но не обязывает, продавать фьючерсный контракт или иные ценности по определенной цене. Используется при игре на понижение, и после уплаты небольшой премии обеспечивает неограниченную прибыль от снижения цены.

Аукцион — форма организации реализации товаров, основанная на проведении публичных торгов, где право купить получает тот, кто предлагает наивысшую цену.

Главные субъекты аукциона:

- собственник ценностей (продавец);
- организатор аукциона;
- покупатель.

Исходная цена определяется соглашением между организатором аукциона и собственником — продавцом. Торги на аукционе проводит аукционист, имеющий определенные полномочия оглашать самую высокую цену во время торгов.

Виды аукционов:

— *товарные* — реализуют произведения искусства, ювелирные изделия, меха и прочие уникальные предметы;

— *валютные* — один из методов организации валютного рынка страны. Это публичные валютные торги. Объектом валютного аукциона являются валютные средства организаций. Цель валютного аукциона — предоставление возможностей купить валюту тем хозяйствующим субъектам, которые не имеют возможности ее заработать или получить из централизованных фондов.

Биржевые посредники

Брокер — торговый посредник, обеспечивающий подписание соглашений по желанию клиентов за их счет. Вознаграждение за услуги брокера — брокеридж.

Маклер (дилер, джоббер) — биржевой посредник, продающий и покупающий за свой счет.

"Быки" — спекулянты и хеджеры, рассчитывающие на повышение цен, которые скупают соглашения, товары и прочие ценности.

рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

"Медведи" — спекулянты и хеджеры, ожидающие понижения цен при продаже соглашений, товаров и прочих ценностей.

Имеются и другие организационные формы продажи вещественных товаров и услуг.

Торгово-промышленные палаты — коммерческие организации, главной задачей которых является содействие развитию экономических и торговых связей с партнерами зарубежных стран. Они являются юридическими лицами и предоставляют целевые информационные услуги.

Торговый дом — торговая фирма, которая осуществляет закупки товаров у производителей или у оптовиков и перепродает их внутри своей страны или за ее пределами.

Ярмарка — периодически организуемая в одном и том же месте выставка образцов товаров широкого потребления и (или) оборудования, транспортных средств, средств связи, ноу-хау, где экспоненты подписывают соглашения в национальном и международном масштабе. На международных ярмарках не разрешается продажа на вынос. Иногда ярмарки определяют как место периодической торговли (Соро-чинская ярмарка на Полтавщине).

Магазин — предприятие розничной торговли.

Магазин-демзал — розничное торговое предприятие, торгующее по каталогам.

Маркетинг — разновидность деятельности фирм в связи с продажей и сбытом продукции, включающая: разработку товара, исследование рынка, налаживание коммуникаций, организацию распределения, установление цен, осуществление сервисного обслуживания и т. п.

Консалтинговые фирмы предоставляют услуги экономическим субъектам по проблемам:

- исследования и прогнозирования рынка;
- оценки торгово-политических условий осуществления экспортно-импортных операций;
- разработки и внедрения маркетинговых программ и пр.

-Аудиторская фирма осуществляет консультирование по вопросам бухгалтерского учета и контроля финансовой

деятельности относительно проведения хозяйственно-финансовых ревизий; управления посредством системы учета готовит выводы относительно достоверности финансового отчета фирм, подлежащих аудиторскому контролю.

Мы не рассмотрели такой важнейший элемент инфраструктуры, как банки и небанковские финансовые инфраструктуры. О них речь идет в главах "Финансовая система" и "Кредитная система".

Подводя итог, отметим следующее:

1. Рынок — одно из наиболее важных изобретений цивилизации. Он объединяет интересы людей, никогда не видевших друг друга. Он обеспечивает производство именно того, что нужно, непосредственно не опрашивая при этом каждого потребителя. Он в совершенстве осуществляет распределение ресурсов и непредвзято относится к людям независимо от их ранга и статуса.

2. Функционирование рынка непосредственно зависит от развития рыночной инфраструктуры, обеспечивающей жизнедеятельность, устойчивость, информационное и научное обслуживание, страховую и правовую защиту субъектов рынка.

3. Государство в значительной степени влияет на состояние конкурентной среды, выполняя те функции, от осуществления которых отказывается рынок, разрабатывая общие для всех экономических субъектов правила игры, следя за их соблюдением; создавая механизмы, регламентирующие ответственность тех, кто нарушает законодательно установленные правила игры на рынке.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Аудиторская фирма. Биржевые соглашения: форвардные, фьючерсные, опционные, аукционы. Биржи: товарные, фондовые, фрахтовые, валютные, труда; специализированные и универсальные. Бюджетный сектор. Инфраструктура. Консалтинг. Магазин. Магазин-демзал. Маркетинг. Первичный и вторичный рынки ценных бумаг. Положительные и отрицательные экстерналии. Посредники биржевой торговли: маклеры, брокеры, дилеры, джобберы, "быки", "медведи". Рынок. Рыночные (частные) и общественные блага. Рыночный сектор. Субъекты рыночной экономики. Торгово-промышленные палаты. Торговые дома. Ценные бумаги: акции, облигации, вексели, варранты, ваучеры, сертификаты, коносаменты. Ярмарка.

Контрольные вопросы и задания

1. Какой из секторов экономики (рыночный или бюджетный) предпочтительнее? Аргументируйте свою позицию.
2. Кто и как определяет пропорции между бюджетным и рыночным секторами экономики?
3. Дайте "классическое" и "маркетинговое" определения рынка. Что между ними общего и отличного?
4. Назовите черты современной рыночной экономики и Раскройте их содержание.
5. Что такое экономическая свобода? Раскройте формы ее проявления.

6. Назовите принципы функционирования рыночной экономики и раскройте их содержание.
7. Дайте характеристику структуры рынка по различным критериальным признакам.
8. Назовите функции рынка и раскройте их содержание.
9. Раскройте содержание функций главных субъектов экономики.
10. В чем состоит специфика функций государства в рыночной экономике?
11. Что такое общественные блага? Почему их производство осуществляется под эгидой государства?
12. Раскройте содержание отрицательных и положительных внешних эффектов (экстерналии). Какое влияние на них может оказывать государство?
13. Дайте определение понятия "рыночная инфраструктура" и раскройте ее значение для бесперебойного функционирования рынка.
14. С какой целью учреждается биржевая торговля? Изменилось ли ее значение на рубеже тысячелетий? Если да — раскройте содержание изменений. Если нет — объясните почему.

Литература

1. *Базилевич В.Д.* Ринкова економіка: Основні поняття і категорії : навч. посіб. / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. — К. : Знання, 2006. — С. 51—59.
2. *Гальчинський А.С.* Економічна теорія : підручник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко. — К. : Вища пік., 2007. — Теми 12, 13.
3. *Єщенко П.С.* Сучасна економіка : навч. посіб. / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. — К.: Вищашк., 2005. — Розд. 6.
4. *Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / відп. ред. Г.Н. Климко.* — 5-те вид., випр. ' К. : Знання-Прес, 2004. — Розд. 13, 14.

рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура

5. *Петруня Ю.С.* Непрофесійні суб'єкти на ринку акцій / Ю.С. Петруня. — К. : Т-во "Знання", КОО, 1999.
6. Экономика : учебник / под. ред. А.С. Булатова. — М. БЕК, 1999. — Разд. 1.
- 7' Экономическая теория (политэкономия) : учебник / од общ. ред- В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. — М. : ИНФРА-М, 1997. - Гл. 3, 5.
- 8 *Scherer F.* Industrial Market Structure and Economic Performance / F. Scherer, D. Ross. - Boston, 1990. - Ch. 2.
- 9 *Woodford M.H.* Fiscal Requirements for Fiscal [i.e. price] Stability / M.H. Woodford. — Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2001.

Глава 8 СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ТЕОРИЯ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ

Почти все проблемы в политэкономии имеют одну и ту же сущность... как предложение и спрос взаимно уравновешиваются.

Альфред Маршалл

Люди, которые никогда систематически не изучали экономическую теорию, похожи на глухих, пытающихся оценить звучание оркестра.

Поль Самуэльсон

Понимание механизмов самоорганизации, саморазвития и саморегулирования экономической системы основывается прежде всего на уяснении взаимодействия спроса и предложения. Именно характер этого взаимодействия определяет ряд экономических явлений и процессов как на уровне микроэкономики, так и на макро- и мегауровнях.

Как формируются цены на товарном и ресурсном рынках? Почему, несмотря на то, что цена буханки украинского хлеба за 90-е годы возросла в несколько раз, объем его потребления в Киеве не изменился? На эти и множество других вопросов вы найдете ответ, поняв механизм взаимодействия законов спроса и предложения.

8.1. Сущность спроса и факторы, его определяющие

Термин "спрос" в экономической науке означает *платежеспособную потребность*, то есть потребность, удовлетворение которой субъект способен оплатить. Из этого определения вытекает, что спрос на то или иное экономическое благо зависит от цены. Продемонстрируем эту зависимость при помощи табл. 8.1.

Таблица 8.1. Спрос индивидуального потребителя на йогурт (данные произвольные)

Цена 1 упаковки, грн	Величина спроса за неделю, шт.
5	1
4	2
3	4
2	7
1	11

Как видим, уменьшение цены на 1 упаковку йогурта обусловило увеличение спроса на него (при прочих неизменных условиях). Изобразим эту зависимость графически (рис. 8.1).

Ни данные таблицы, ни кривая индивидуального спроса не дают ответа на вопрос, какая цена в отмеченных вариантах является рыночной. Они лишь показывают, каким образом будет меняться величина спроса при изменении цены, если все другие факторы останутся неизменными. И цифровое, и графическое изображение свидетельствуют об обратной связи между величиной спроса на экономическое благо и ценой этого блага. Это означает, что увеличение цены на экономическое благо обусловит уменьшение спроса на него, и, наоборот, уменьшение цены будет способствовать увеличению спроса.

Связь между ценой и величиной спроса устойчива. Причина изменения спроса — модификации цены. Эта *обратная*

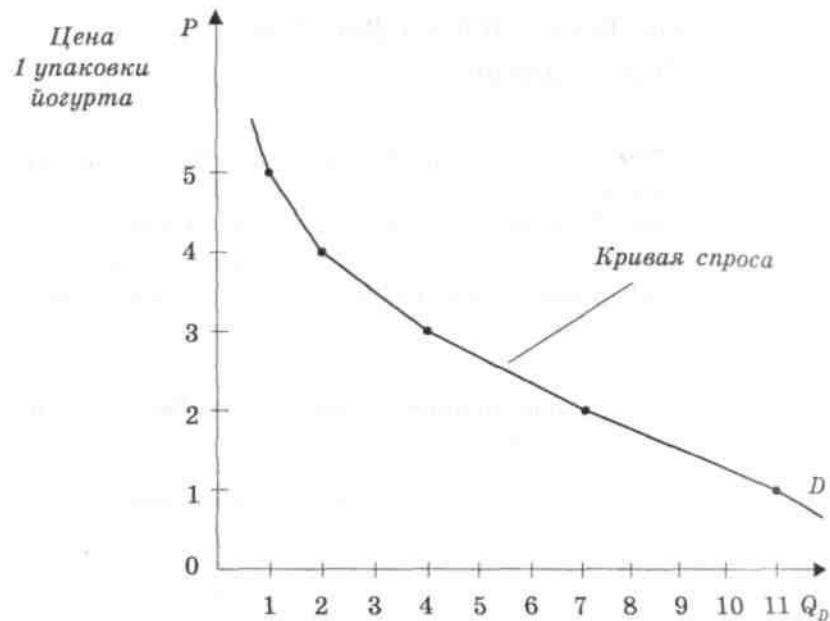


Рис. 8.1. Кривая индивидуального спроса на йогурт (за неделю)

причинно-следственная связь между ценой и величиной спроса на экономическое благо является законом спроса.

Закон спроса проявляется посредством поведения потребителя. Как объяснить то, что потребитель готов купить больше товара по более низкой цене?

Во-первых, доход потребителя всегда ограничен, поэтому объективно по более низкой цене он может купить больше экономических благ.

Во-вторых, в экономике действует закон убывающей предельной полезности, содержание которого заключается в том, что каждая последующая единица блага приносит меньше удовлетворения, чем предыдущая, и потому потребитель готов приобрести каждую последующую единицу товара по меньшей цене.

спрос и предложение. Теория рыночного равновесия

В- третьих, такое поведение объясняется *эффектом дохода* содержание которого состоит в том, что снижение цен на потребительские товары равнозначно увеличению дохода. Поэтому по более низким ценам потребитель может приобрести больше этих благ, не ограничивая себя в потреблении других.

И, наконец, поведение потребителя определяет также *эффект замещения* в связи с тем, что потребитель заинтересован в том, чтобы заменить потребление дорогих товаров более дешевыми (при прочих неизменных условиях), то есть, если они качественные, отвечают стандартам и т. п. Например, если цена на кефир уменьшится, а на йогурт будет оставаться высокой, потребитель может заменить потребление йогурта кефиром.

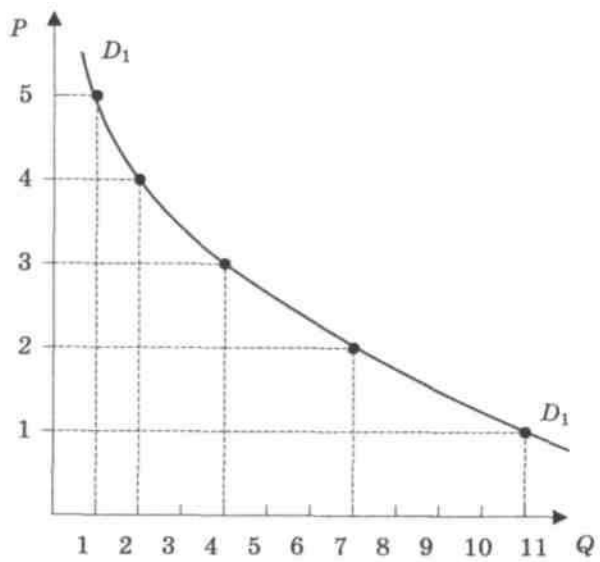
Различают индивидуальный и рыночный спрос. *Индивидуальный спрос* — это спрос отдельного потребителя. *Рыночный спрос* — это сумма индивидуальных спросов, предъявляемых каждым потребителем, по разным ценам.

При помощи табл. 8.2 рассмотрим связь между индивидуальным и рыночным спросом.

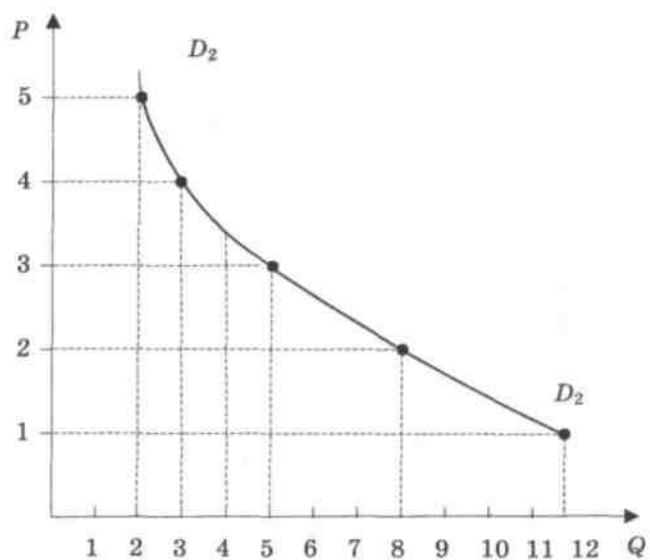
Таблица 8.2. Рыночный спрос на йогурт (данные произвольные)

Цена за 1 упаковку, грн	Величина индивидуального спроса, шт.			Рыночный спрос
	I покупатель	II покупатель	III покупатель	
5	1	2	3	6
4	2	3	4	9
3	4	5	6	15
2	7	8	9	24
1	11	12	13	36

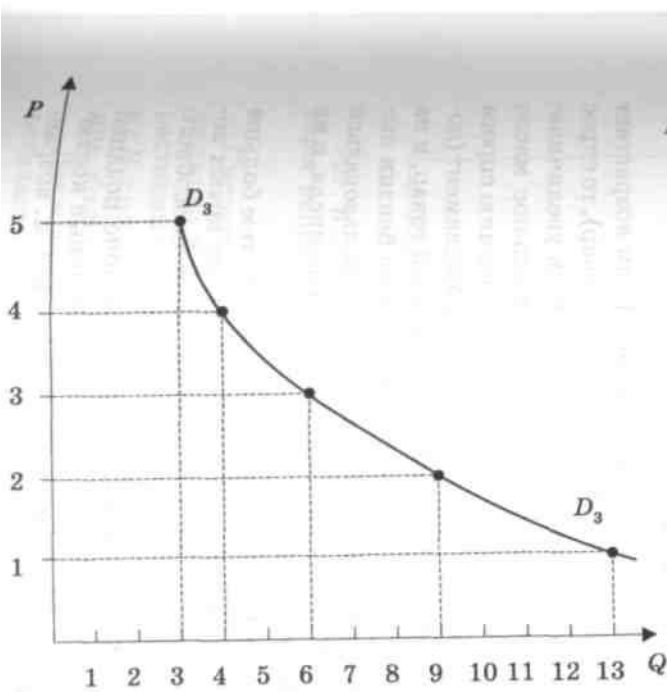
Для построения графика рыночного спроса путем сложения индивидуальных спросов (рис. 8.2) ограничимся одним Учением цены (йогурт стоит 2 грн).



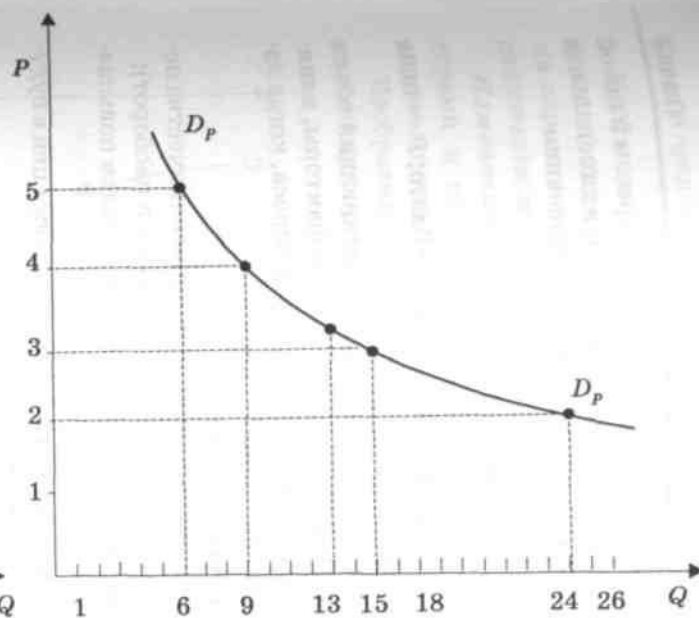
I покупатель



II покупатель



III покупатель



Рыночный спрос

Рис. 8.2. График кривой рыночного спроса построенный на основе суммирования кривых индивидуального спроса

Как видно из рис. 8.2, между рыночным спросом и ценой также существует обратная зависимость. Функциональная зависимость спроса от цены выражается уравнением

$$Q^D = f(P),$$

где Q^D — величина спроса на экономическое благо; P — цена экономического блага.

Цена — наиболее важный фактор, определяющий объем (величину) спроса. Но существуют и другие факторы, влияющие на него. Что же происходит с кривой спроса, когда изменяются неценовые факторы?

Неценовые факторы спроса:

— **количество покупателей** (увеличение количества покупателей повышает объем рыночного спроса и наоборот);

— **доходы потребителей** (увеличение доходов повышает спрос);

— **ожидания потребителей** (ожидание роста цен в будущем увеличивает текущий спрос и наоборот);

— **цены на взаимозависимые товары**. Если возрастает цена на товар-субститут (взаимозаменяемый товар), то спрос на этот товар уменьшается, а на его заменитель увеличивается. Например, повышение цены на растительное масло приведет к сокращению спроса на него и увеличению спроса на маргарин. Если возрастает цена на товар-комплемент (дополняющий), то уменьшается спрос и на данный товар, и на дополняющий. Например, возрастание цены на бензин вынуждает собственника автомобиля меньше пользоваться им, а потому сокращается спрос и на бензин, и на масла, и на тормозную жидкость и т. п.;

— **емкость рынка**. Чем более развит рынок, тем больше он побуждает экономических субъектов к поиску новых источников дохода для увеличения своего платежеспособного спроса;

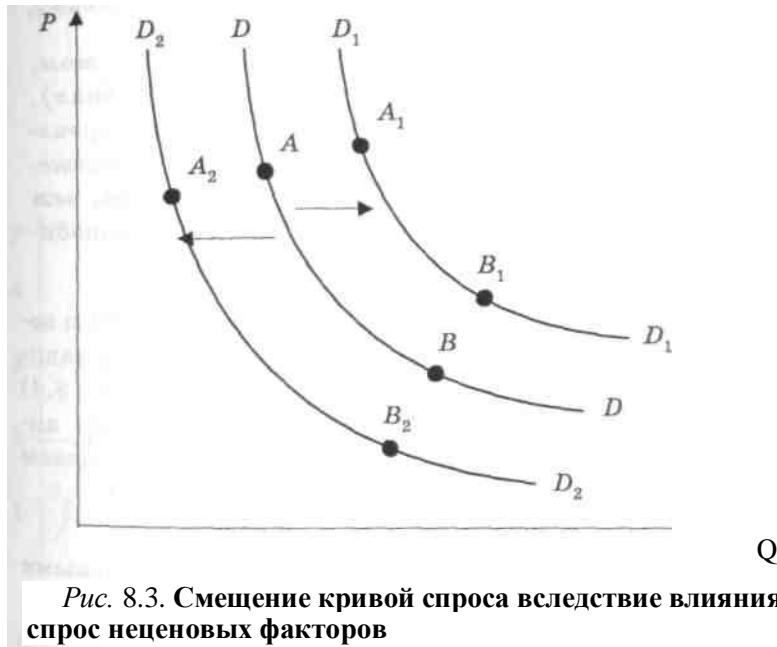
— **климатические условия** (в курортной зоне поздней весной, летом и ранней осенью спрос на купальные костюмы, экскурсионные услуги, воду, мороженое и т. п. возрастает).

Спрос и предложение. Теория рыночного равновесия

Необходимо различать понятия "изменение объема (величины) спроса" и "изменения в спросе". **Изменения объема** спроса зависят от цены и графически характеризуются движением точки по кривой спроса.

Изменения в спросе обуславливаются неценовыми факторами и на графике изображаются смещением кривой спроса вправо (увеличение) или влево (уменьшение).

Изобразим влияние неценовых факторов на изменение положения кривой спроса (рис. 8.3).



Смещение кривой DD до D_1D_1 означает, что неценовые факторы вызывают изменения, свидетельствующие о возрастании спроса. Движение по кривой DD от точки A к точке B , по кривой D_2D_2 от точки A_2 к точке B_2 отражает изменение объема спроса под влиянием цены.

Движение от точки A к точке A_1 , от A к A_2 , к A к B_1 и т. д. означает влияние на изменения в спросе неценовых факторов.

8.2. Предложение: содержание и факторы, на него влияющие

Предложение — это объем экономических благ, который производители хотят и могут поставить на рынок по разной цене за определенный период времени.

Устойчивая причинно-следственная связь между ценой и объемом экономических благ, который производитель способен поставить на рынок, выражается законом, *предложения*.

Содержание закона предложения состоит в том, что чем выше цена (при прочих неизменных условиях), тем больше экономических благ по данной цене производители готовы предложить на рынок на протяжении определенного периода времени, и, наоборот, чем ниже цена, тем меньше экономических благ производитель пожелает и сможет поставить на рынок.

Из определения следует прямая связь между ценой и величиной (объемом) предложения благ. Изобразим эту зависимость сначала табл. 8.3, а затем графически (рис. 8.4) кривой предложения (*Supply*), которая обозначается английской буквой *S*. Для этого по оси абсцисс откладываем объем предложения (Q^s), а по оси ординат — цену (P).

Таблица 8.3. Предложение йогуртов индивидуальными производителями

Цена за 1 упаковку, грн	Предложение йогурта на протяжении недели одним производителем, пiт.			Рыночное предложение, шт.
	I	II	III	
3	1 100	1000	900	3 000
2	700	600	550	1850
1	400	350	300	1050

Информация, отраженная в табл. 8.3, графически изображена в виде кривых предложения (рис. 8.4).

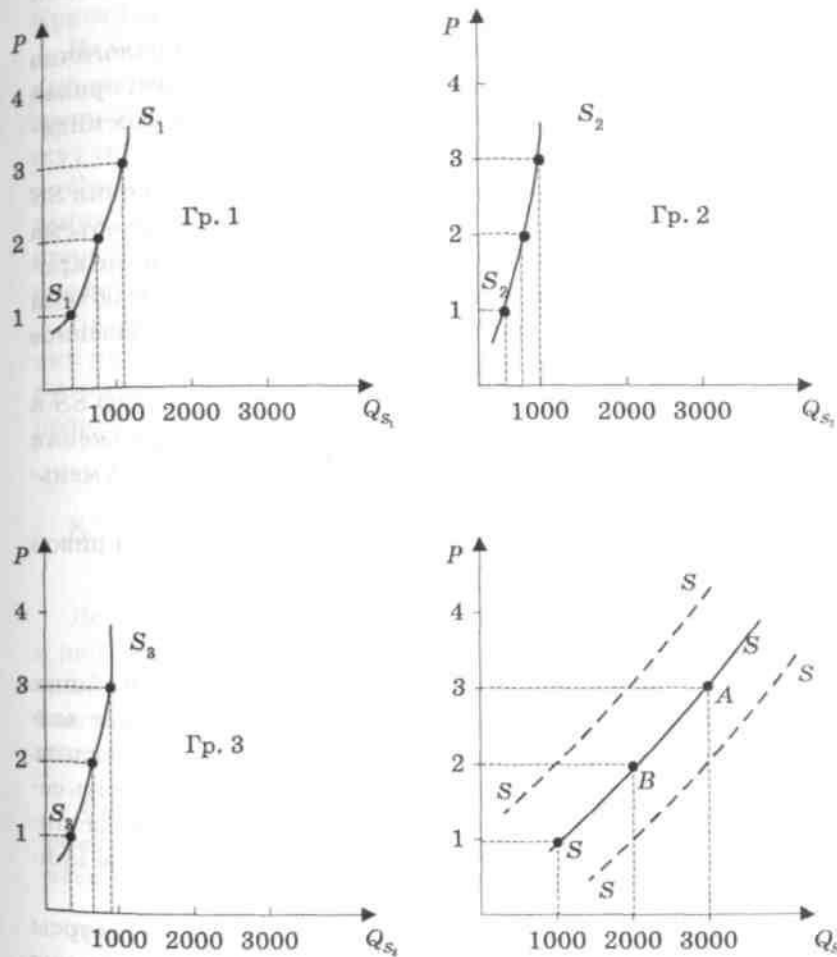


Рис. 8.4. График кривой рыночного предложения, построенный на основе суммирования предложения индивидуальных производителей

Предложение, как и спрос, бывает индивидуальным и рыночным. *Рыночное предложение* определяется как общая сумма индивидуальных предложений, а кривая рыночного предложения состоит из совокупности индивидуальных

ных объемов экономических благ, предложенных всеми производителями этого блага по определенной цене.

Кривая рыночного предложения строится аналогично рыночной кривой спроса (рис. 8.4, гр. 4). Как видим, кривая рыночного предложения SS равняется сумме кривых индивидуального предложения $S_1S_1 + S_2S_2 + S_3S_3$.

Движение какой-либо точки по кривой предложения SS (либо по $S_1S_1 > S_2S_2; S_3S_3$ и т. д.) отражает изменение объема предложения в зависимости от цены. Так, движение по кривой SS от точки A к точке B показывает уменьшение объема предложения с 3000 до 1850 нт. йогурта, обусловленное снижением цены с 3 до 2 грн за единицу.

Изменения в самом предложении смещают кривую « SS к $S'S'$ и $S''S''$ » (гр. 4, рис. 8.4). Смещение кривой предложения SS вправо к $S'S'$ означает ее увеличение, а влево — уменьшение.

Рассмотрим факторы, обусловившие смещения кривой рыночного предложения SS .

Неценовые факторы, влияющие на предложение

Технологический прогресс. Использование новейших технологий, например, в производстве йогуртов, дает возможность сократить период созревания продукта, продлить срок сохранения йогуртом полезных свойств, уменьшить себестоимость единицы продукции. Это способствует расширению предложения йогуртов на рынке, в связи с чем кривая « SS смещается вправо».

Изменение цен на ресурсы. Повышение цен на ресурсы (при прочих неизменных условиях) обусловит возрастание затрат на производство, увеличение себестоимости продукции, что заставит предпринимателя сократить предложение своего товара. Кривая SS сместится влево.

Изменение цен на родственные товары. Если, к примеру, цена на маргарин увеличивается, а на йогурты остается неизменной, то предприниматель, производящий йогурты, будет искать альтернативный способ использования своих ресурсов и, вероятно, направит их на производство

спрос и предложение. Теория рыночного равновесия

маргарина, уменьшив тем самым производство йогуртов. Кривая SS при этом сместится влево.

Изменения в фискальной политике. В случае увеличения ставки налогообложения кривая SS (при прочих неизменных условиях) сместится влево. Если, напротив, возрастут трансферты бизнесу, она сместится вправо.

Ожидания предпринимателей. Оптимистические ожидания предпринимателя будут способствовать смещению кривой SS вправо, а пессимистические обусловят ее смещение влево.

На смещение кривой предложения могут влиять изменения моды, религиозные традиции (в период поста, к примеру, уменьшается потребление мяса и продуктов животного происхождения) и другие факторы.

8.3. Эластичность спроса и предложения

До настоящего момента мы рассматривали влияние цены и неценовых факторов на спрос и предложение экономических благ, не принимая во внимание того, что отдельные блага или их группы неодинаково чувствительны к изменениям в ценах и неценовых факторах.

Способность одной экономической переменной реагировать на изменения, произошедшие в другой экономической переменной, называют эластичностью.

Количественно эластичность измеряется показателем, который называется коэффициентом эластичности (E).

Коэффициент эластичности — это мера реагирования одной переменной на сдвиги, произошедшие в другой переменной, выраженная в виде процентных изменений. Иными словами, коэффициент эластичности — это отношение процентного изменения одной величины к процентному изменению другой.

Различают эластичность спроса по цене, по доходу и перекрестную эластичность. Рассмотрим каждую из них.

Эластичность спроса по цене (E_p^D) показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на экономическое благо, если цена на него изменится на один процент.

$$E_p^D = \frac{\text{Процентное изменение спроса}}{\text{Процентное изменение цены}} = \frac{\frac{\Delta Q^D}{Q^D}}{\frac{\Delta P}{P}},$$

где E_p^D — коэффициент эластичности спроса по цене; ΔQ^D — изменение объема спроса; Q^D — первоначальная величина спроса; $\frac{\Delta Q^D}{Q^D} \cdot 100\%$ — процентное изменение спроса; ΔP — сдвиг цены; P — первоначальная цена; $\frac{\Delta P}{P} \cdot 100\%$ — процентный сдвиг цены.

Если сдвиг цены на 1 % обуславливает изменение величины спроса больше чем на 1 %, то это свидетельствует об *эластичности спроса* ($E_p^D > 1$).

Если сдвиг цены на 1 % вызывает изменение объема спроса меньше 1 %, то *спрос неэластичный* ($E_p^D < 1$).

Если сдвиг цены на 1 % обуславливает такое же изменение объема спроса на 1 %, имеет место *единичная эластичность спроса* ($E_p^D = 1$).

Если сдвиг цены не влияет на изменение объема спроса, имеет место *абсолютно неэластичный спрос* ($E_p^D = 0$).

Если бесконечно малый сдвиг цены обуславливает бесконечное возрастание спроса, имеет место *абсолютно эластичный спрос* ($E_p^D \rightarrow \infty$).

На рис. 8.5 показаны виды спроса в зависимости от степени ценовой эластичности.

Ценовая эластичность влияет на *величину дохода* (выручки от реализации) производителя, которая определяется как произведение цены единицы блага на объем реализованного блага (товара).

Для *эластичного спроса* уменьшение цены на 1 % обусловит более значительное увеличение размера спроса (продажи), поэтому *доходы от реализации возрастут*.

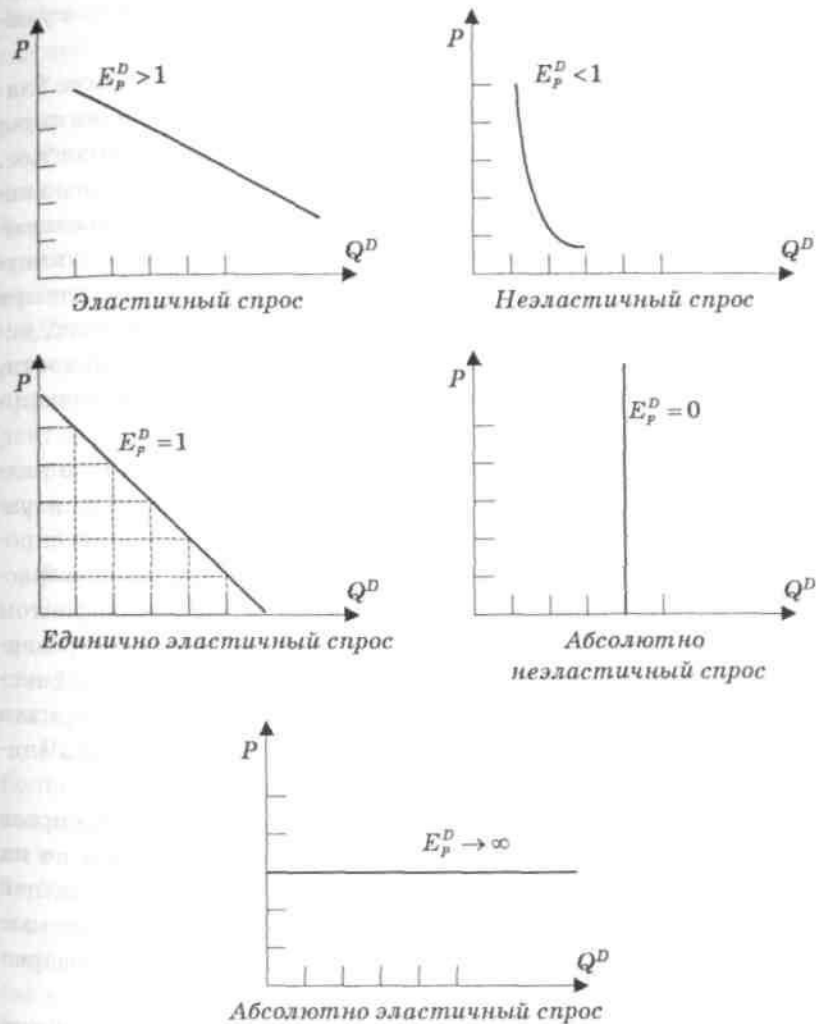


Рис. 8.5. Виды спроса по эластичности

Для неэластичного спроса снижение цены на 1 % обусловит прирост спроса меньше чем на 1 %, потому общий доход от продажи сократится.

Для *единичного эластичного спроса* сдвиг цены обусловит точно такое же изменение величины спроса, потому общий доход от реализации останется стабильным.

Закон спроса не распространяется на экономические блага с абсолютно эластичным и абсолютно неэластичным спросом. Эти крайние ситуации имеют не столько практическое сколько теоретическое значение, хотя иногда абсолютно неэластичный спрос встречается. В качестве примера абсолютно неэластичного спроса могут служить инсулин для инсулинозависимых больных диабетом или антиастматические препараты для астматиков. То есть речь идет о благах, исключительно важных для обеспечения жизнедеятельности, цена на которые не ограничивает спрос. Его может ограничивать только уровень дохода потребителя.

Значительно сложнее привести пример абсолютно эластичного спроса. Экономическая теория описывает и ситуацию, когда уменьшение цены приведет к сокращению спроса на экономическое благо, а увеличение цены — к возрастанию спроса. Данная ситуация называется эффектом Гиффена, а товары, спрос на которые таким образом реагирует на сдвиг цены, — товарами Гиффена. (Английский экономист Р. Гиффен впервые исследовал этот эффект.) Кривая спроса для товаров Гиффена имеет не отрицательный (нисходящий), а положительный (восходящий) наклон.

Для описания влияния факторов на эластичность спроса по цене необходимо рассмотреть структуру товаров по их чувствительности к изменениям цены. Для этого из общей массы товаров необходимо выделить взаимозаменяемые (товары-субституты) и взаимодополняемые товары (товары-комплементы).

Взаимозаменяемые товары — это товары, способные удовлетворять одну и ту же потребность независимо друг от друга. Например, потребность в жирах можно удовлетворить растительным маслом, свиным или говяжьим салом либо же маргарином.

Взаимодополняемые товары — это товары, потребление одного из которых обязательно требует потребления

спрос и предложение. Теория рыночного равновесия

других. Например, использование полезных свойств автомобиля невозможно без применения масел, бензина, тормозной жидкости и т. п.

Товары-субституты и товары-комплементы по-разному реагируют на изменение цен своего парного товара.

Для товаров-субститутов увеличение цены одного товара обуславливает возрастание объема спроса на другой (парный) товар. Увеличение цены на растительное масло обусловит возрастание потребления маргарина (при прочих равных условиях).

Для товаров-комплементов увеличение цены одного товара сопровождается уменьшением объема спроса на другой парный товар. Увеличение цены на бензин вынуждает собственника автомобиля меньше его использовать, что сократит спрос и на бензин, масла и другие сопутствующие товары.

Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса

Значимость товара для потребителя. Товары, без потребления которых потребитель не может обойтись, неэластичны по цене. Товары первой необходимости неэластичны, а предметы роскоши — эластичны по цене.

Наличие и доступность товаров-субститутов. Чем большее количество товаров-субститутов доступно потребителю, тем эластичнее будет спрос на товар-субститут, цена на который меняется, и наоборот.

Значимость товаров-комплементов в общей структуре потребляемых благ. Увеличение цен на электроэнергию может повлиять на сокращение спроса на электронасосы в большей степени, нежели на спрос на смазочные материалы для насосов.

Фактор времени. В долгосрочном периоде спрос на товары эластичнее, чем в краткосрочном, в силу таких причин:

а) реакция потребителей на изменения цен товаров, потребление которых было традиционным и долговременным, Потребуется определенного адаптационного периода. Например, украинская семья традиционно привыкла потреблять

больше свинины, чем мяса птицы, потому преобладание последнего в потреблении не может произойти моментально для этого потребуется время;

б) предприниматель также не может мгновенно отреагировать на возрастание цены определенного товара и предложить потребителям товары-субституты, поскольку налаживание производства товаров-заменителей потребует тоже известного времени;

в) долгосрочный сдвиг цены на товары, потребление которых составляет значительный удельный вес в доходе, требует длительного времени для поиска альтернативного источника. Например, ограничение топлива для тепловых электростанций и увеличение цены на него заставило использовать ядерное топливо для атомных электростанций, что потребовало основательных научных исследований, работ по внедрению их в производство и т. п.

Перекрестная эластичность спроса

Наличие товаров-субститутов и товаров-комplementов формирует соответствующую реакцию (чувствительность) потребителей на объем спроса взаимозависимых (сопряженных) товаров. Если цена изменяется на один из парных товаров, возникает потребность исследования перекрестной эластичности спроса.

Перекрестная эластичность спроса — это чувствительность потребительского спроса на товар А к изменениям, произошедшим в цене сопутствующего товара В.

Коэффициент перекрестной эластичности спроса — это отношение процентного изменения спроса на товар А к процентному изменению цены товара В.

$$E_{A/B}^D = \frac{\text{Процентное изменение } Q_A^D}{\text{Процентное изменение } P_B} = \frac{\Delta Q_A^D : Q_A^D}{\Delta P_B : P_B},$$

где $E_{A/B}^D$ — перекрестная эластичность спроса; ΔQ_A^D — из-

процентное изменение объема спроса на товар A ; ΔP_B — изменение цены на товар B ; $\Delta P_B : P_B \cdot 100\%$ — процентный сдвиг цены на товар B .

Для товаров-субститутов объем спроса на товар A изменяется прямо пропорционально изменению цены товара B : $E_{A/B}^D > 0$.

Для товаров-комплементов объем спроса на товар A изменяется обратно пропорционально изменению цены товара B : $E_{A/B}^D < 0$.

Для независимых товаров (не являющихся взаимозависимыми) коэффициент перекрестной эластичности имеет нулевое значение, т. е. $E_{A/B}^D = 0$. Это означает, что, к примеру, сдвиг цены на стиральный порошок не влияет на сдвиг объема спроса на обувь.

Эластичность спроса по доходу

Исследование эластичности спроса по доходу требует анализа структуры товаров с позиции деления их на нормальные и низшие.

Нормальные товары — это товары, спрос на которые увеличивается по мере возрастания доходов потребителей.

Низшие товары — это товары, спрос на которые уменьшается по мере увеличения доходов потребителей (товары низкого качества).

Эластичность спроса по доходу показывает степень изменения спроса на товар вследствие изменения дохода потребителя.

Коэффициент эластичности спроса по доходу определяется как отношение процентного изменения объема спроса на товар к процентному изменению объема дохода потребителя.

$$E_Y^D = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса}}{\text{Процентное изменение величины дохода}} = \frac{\Delta Q^D / Q^D}{\Delta Y / Y}$$

где ΔQ^D — изменение объема спроса; ΔY — изменение объема дохода; Q^D — объем спроса до его изменения; Y — объем дохода до его изменения; $\Delta Q^D / Q^D \cdot 100\%$ — процентное изменение спроса; $\Delta Y / Y \cdot 100\%$ — процентное изменение дохода.

Для нормальных товаров $E_Y^D > 0$, для низших — $E_Y^D < 0$.

Деление товаров на низшие и нормальные (высшие) определяется не какой-то внутренней причиной, а поведением потребителя в виде его реакции на сдвиг спроса в связи с изменением дохода. Поэтому именно потребитель определяет, какой товар низший, а какой нормальный.

Эластичность предложения

Явление эластичности присуще не только спросу, но и предложению.

Эластичность предложения — это реакция предложения на изменения, произошедшие в цене товара, который предприниматель готов поставить на рынок. На поведение предпринимателя, определяющее объем предлагаемых им товаров, влияет прежде всего цена. Ценовая эластичность предложения определяется как отношение процентного изменения объема предложения к процентному изменению цены товара:

$$E_p^S = \frac{\Delta Q^S / Q^S}{\Delta P / P},$$

где E_p^S — коэффициент эластичности предложения по цене; $\Delta Q^S / Q^S \cdot 100\%$ — процентное изменение объема предложения товара; $\Delta P / P \cdot 100\%$ — процентный сдвиг цены.

Как свидетельствуют формулы, ценовая эластичность спроса имеет такой же вид, как и ценовая эластичность предложения, за исключением того, что в первом случае числитель показывает процентное изменение спроса, а во втором — предложения. Поскольку кривая спроса имеет отрицательный наклон (обратная зависимость спроса от цены), а кривая предложения — положительный (прямая

зависимость), то и коэффициенты эластичности спроса и предложения будут иметь разные знаки. E_p^D — отрицательный, E_p^S — положительный.

На эластичность предложения влияют также фактор времени и взаимозаменяемость ресурсов (увеличение цены на один ресурс, который можно заменить другим, более дешевым, обуславливает сокращение затрат предпринимателя и увеличение объема предложения).

8.4. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие

Выходя на рынок, продавцы и покупатели планируют свою деятельность, опираясь на собственный опыт и информацию, предоставляемую им рынком прежде всего через цены. Такое планирование каждый субъект осуществляет обособленно. Иногда рынок показывает, что потребители ошиблись в своих потребительских ожиданиях в связи с тем, что предприниматели предложили меньший объем товаров, нежели потребители готовы были купить по предложенной цене. Возможна и другая ситуация, когда предприниматели предлагают больший объем товаров, нежели потребители готовы купить по установленной ими цене.

Ситуация на рынке, когда предприниматели предлагают по определенной цене столько товаров, сколько потребители готовы купить, называется *рыночным равновесием*.

Другими словами, рыночное равновесие имеет место тогда, когда спрос и предложение при определенной цене уравновешиваются (рис. 8.6).

На графике равновесие обозначено точкой N , в которой пересекаются кривые спроса (D) и предложения (S).

Этой точке равновесия соответствует равновесная цена P_N и равновесный объем спроса и предложения Q_N .

Равновесная цена P_N — это цена, по которой, благодаря действию конкурентных сил, продавцы предлагают столько товаров, сколько покупатели готовы купить. Если цена под-

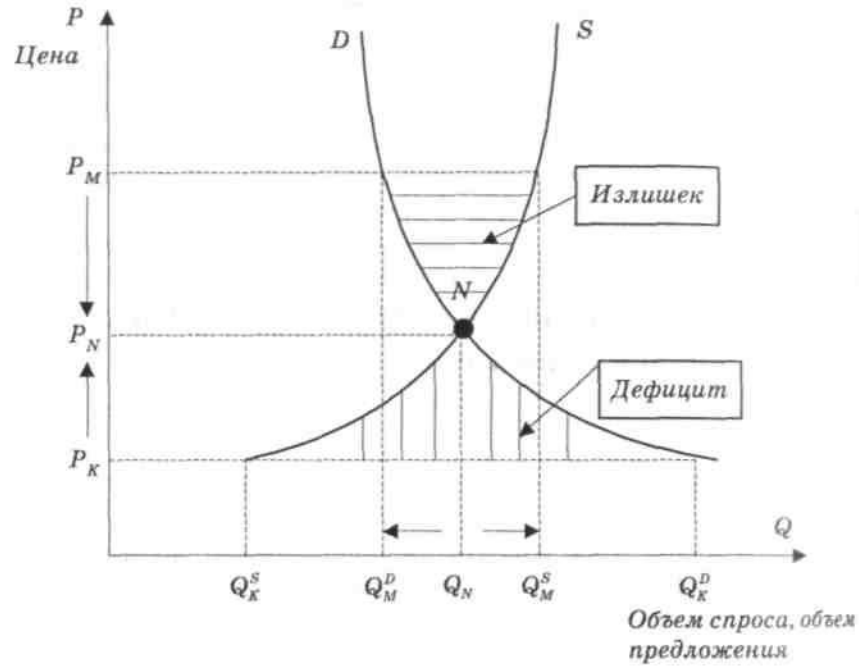


Рис. 8.6. Рыночное равновесие спроса и предложения

нимется выше равновесного уровня, т. е. сместится вверх к точке P_M , то на рынке произойдут такие изменения: объем спроса уменьшится от Q_N до Q_M^D , а предложение увеличится с Q_N до Q_M^S . Образуется *излишек* предложенных товаров, обозначенный горизонтально заштрихованной фигурой.

Если же цена опустится ниже равновесного уровня, то спрос возрастает с Q_N до Q_K^D , а предложение уменьшится с Q_N до Q_K^S . Заштрихованная вертикально фигура графически изображает дефицит товаров на рынке.

Для возобновления равновесия на рынке в первом случае цена должна уменьшиться, а во втором — возрасти и вернуться к равновесному уровню цены P_N .

Цена равновесия — не просто цена, уравнивающая покупки и продажи. Это равенство имеет место всегда, ведь

Спрос предложение. Теория рыночного равновесия

нельзя купить больше, чем могут продать, и наоборот, продать больше, чем могут купить.

Цена равновесия означает, что покупатели сориентированы осуществлять закупки товаров в тех объемах, в каких производители соглашаются продолжать поставлять их на рынок.

различают частичное равновесие на отдельном рынке и общее рыночное равновесие.

Как уже отмечалось, цены на товары находятся в постоянном движении: сдвиг цены на один товар влияет на объем спроса на другой, а это, в свою очередь, воздействует на равновесную цену. Если вся система цен окажется в состоянии равновесия, *наступит общее равновесие рынка.*

Условия равновесия не стимулируют у экономических субъектов изменения своего рыночного поведения. Для возникновения мотивов такого изменения необходима модификация внешних условий: технологии, ожиданий, уровней цен и т. п.

Таким образом, состояние и частичного, и полного равновесия являются теоретическими абстракциями. В реальной жизни такая экономическая ситуация возникает лишь иногда, и равновесие очень быстро нарушается. Однако осмысление механизма возникновения и нарушения равновесия имеет чрезвычайно важное значение для понимания закономерностей функционирования хозяйственной системы, влияния на нее экономической политики и корректировки последней.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Закон предложения. Закон спроса. Избыточное предложение (избыток). Избыточный спрос (дефицит). Изменение величины спроса. Изменения в предложении. Изменения в спросе. Изменения объема предложения. Кривая предложения. Низшие товары. Нормальные товары. Предложение. Равновесие. Спрос. Товары-комплементы. Товары-субституты. Функция предложения. Функция спроса. Ценовая эластичность предложения. Эластичность спроса: по цене, по доходу, перекрестная. Эластичность.

Контрольные вопросы и задания

1. Что общего и отличного, на ваш взгляд, в понятиях "потребность" и "спрос"?
2. Что означает перемещение точки по кривой спроса?
3. Взаимосвязь каких явлений выражает закон спроса?
4. Что означают понятия "изменения объема (величины) спроса" и "изменения в спросе"?
5. Какие факторы влияют на смещение кривой спроса? Когда кривая спроса смещается влево, когда — вправо?
6. Дайте определение категории "предложение". Какой вид имеет функция предложения?
7. Что означает перемещение точки по кривой предложения?
8. Сделайте сравнительный анализ кривых спроса и предложения.
9. Что означает смещение кривой предложения и какие факторы его обуславливают?

Глоб и предложение. Теория рыночного равновесия

10. Что означает термин "эластичность" в экономической теории?
11. Охарактеризуйте эластичность спроса по цене для различных групп товаров.
12. Охарактеризуйте эластичность спроса по доходу для низших и нормальных товаров.
13. Раскройте особенности проявления перекрестной эластичности спроса для товаров-субститутов и товаров-комплементов.
14. Как определяется эластичность предложения? Каково ее практическое значение?
15. Раскройте механизм установления частичного и общего равновесия на рынке.
16. Что такое равновесная цена? Каковы ее функции? Каким образом отклонения от равновесной цены влияют на состояние рынка?
17. Какое значение имеет теория рыночного равновесия для понимания функционирования экономической системы?

Литература

1. *Базилевич В.Д.* Мікроекономіка : підручник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, А.Л. Гнатюк, С.В. Слухай ; за ред. В.Д. Базилевича. — К. : Знання, 2007. — Розд. 2.
2. *Гальчинський А.С.* Економічна теорія : підручник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко. — К. : Вища пік., 2007. -С 167—175.
3. *Економічна теорія* / за ред. В.М. Тарасевича. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — Гл. 5.
4. *Єщенко П.С.* Сучасна економіка : навч. посіб. / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. — К.: Вищашк., 2005. — Розд. 7.
5. *Кури Х.* Капитал, распределение, спрос / Х. Курц ; "ер. с англ. — М. : Аудит : ЮНИТИ, 1998.
6. *Макконнелл К.Р.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2 т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. — М. : Республика, 1992. — Т. 1.

Глава 8

7. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид., випр. — К. : Знання-Прес, 2004.

8. Рынок / сост., авт. вступ, ст. А.А. Чухно. — К.: Україна, 1997. —448 с.

9. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс ; пер. с англ. ; под ред. Р.М. Энтова. — М. : Прогресс : Универс, 1993.

10. Экономика : учебник / под ред. А.С. Булатова. — М. : БЕК, 1994.

Глава 9

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Реальный мир, каким мы его знаем, выступает как своеобразное соединение элементов конкуренции с несовершенствами, внесенными монополиями.

Поль Самуэльсон

9.1. Конкуренция, ее суть и экономические основы. Закон конкуренции

Развитие стран мира однозначно свидетельствует, что эффективное функционирование рыночной экономики определяется наличием конкуренции, при которой все экономические субъекты имеют равные возможности для осуществления своей хозяйственной деятельности.

Конкуренция — это мощный инструмент развития рыночной экономики, движущая сила, которая принуждает товаропроизводителей повышать эффективность производства, снижать производственные затраты, повышать качество продукции, ускорять внедрение новейших достижений науки и техники, проводить прогрессивные организационные и структурные изменения в процессе предпринимательской деятельности. Степень развития экономической конкуренции является одним из решающих критериев развитости и цивилизованности рыночных отношений.

Что же такое конкуренция?

Конкуренция (от лат. concurrere — "сталкиваться") - экономическое соперничество, борьба между субъекта-

ми хозяйственной деятельности за лучшие условия производства и реализации экономических благ с целью получения наибольшей прибыли.

Таким образом, *цель конкуренции* состоит в соперничестве рыночных субъектов за реализацию собственных интересов путем получения экономических конкурентных преимуществ над своими соперниками.

Основными условиями возникновения и функционирования конкуренции являются:

- наличие на рынке неограниченного количества независимых производителей и покупателей продуктов или ресурсов;
- свобода производителей относительно выбора хозяйственной деятельности;
- абсолютно свободный доступ экономических субъектов к рынку и такой же свободный выход из него;
- определенное соответствие между спросом и предложением; нет места перепроизводству и дефициту;
- мобильность материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов;
- отсутствие соглашений между поставщиками и потребителями ресурсов, которые могут ограничить конкуренцию;
- наличие у каждого участника конкуренции полной информации о спросе, предложении, ценах, норме прибыли и т. п.

На современном этапе развития рыночной экономики конкуренцию определяют и как процесс использования уже известных (вышеназванных) факторов, и как открытие и использование новых условий ее усовершенствования.

Современными факторами развития конкуренции являются:

- *общеэкономические*: общий уровень и динамика производства; состояние деловой активности; состояние рынков; наличие и структура ресурсов; развитость кредитной и финансовой систем;

конкуренция и монополия в рыночной экономике

_технологические: отраслевая структура экономики; вень распространения современных технологий; наличие в экономике технологического лидера; восприимчивость экономики относительно инноваций;

— *институционально-социальные:* законодательное обеспечение норм и правил экономической деятельности; создание рыночных институтов; цели государственной политики; степень вмешательства государства в экономические процессы; национальные традиции; менталитет и духовные ценности народа; общая и профессиональная культура; политическая, экономическая и социальная стабильность в обществе;

— *международные:* деловая активность на международных рынках; действия международных экономических организаций; стабильность мировой финансовой системы; принятие международных правовых норм и пр.

Экономической основой развития конкурентных отношений в постсоциалистических странах и в частности в Украине стали демонополизация, приватизационные процессы, разгосударствление собственности, стимулирование предпринимательской инициативы, развитие малого и среднего бизнеса, привлечение в отечественную экономику иностранного капитала, либерализация торговли и внешнеэкономической деятельности.

Экономический закон конкуренции

В процессе конкуренции между субъектами производства и реализации товаров возникают существенные и устойчивые связи, которые свидетельствуют о том, что конкуренция **не** случайное явление, а объективно принудительная хозяйственная сила, приобретающая форму экономического закона конкуренции.

Закон конкуренции выражает существенные, внутренне необходимые, устойчивые, причинно-следственные связи между экономическими субъектами в борьбе за наиболее выгодные условия производства и Реализации товаров с целью получения наибольшей прибыли.

Закон конкуренции и каждая форма его проявления имеют внутренние противоречия: между предложением производителей и спросом потребителей; между разными предприятиями-производителями; между разными предприятиями-потребителями; между мелкими, средними и крупными предприятиями, преследующими собственные эгоистические интересы. Все хозяйственные субъекты действуют независимо друг от друга, каждый из них стремится реализовать свой экономический интерес — получить прибыль в силу различных затрат производства и отличий в потребительских характеристиках товаров. Однако рынок не может создать равные условия реализации интересов всех производителей, так как действует закон стоимости и потребители выбирают только товары, которые отвечают их интересам.

Итак, объективно возникает противоречие между условиями производства товаров и возможностями их реализации с получением желаемой прибыли. Это противоречие разрешается посредством закона конкуренции. Именно конкуренция влияет на издержки производства товаров, их цены, а следовательно, и на величину прибыли.

Содержание и роль закона конкуренции в рыночной экономике более полно раскрывается через функции, которые он выполняет (рис. 9.1).

Функция ценообразования. Это одна из важнейших функций конкуренции. Особенность этой функции заключается в том, что конкуренция влияет на уровень индивидуальных затрат производства любого товара, сводя их к общественно необходимым издержкам, которые и определяют равновесную рыночную цену товара.

Конкуренция является тем механизмом, который устанавливает цену на уровне, при котором достигается рыночное равновесие и реализация товаров.

Функция регулирования. Ориентируясь на конкурентно установленные рыночные цены, предприниматели направляют свои капиталы из малопродуктивных отраслей в те отрасли, товары которых пользуются спросом и дают больше прибыли. В результате перелива капитальных ресурсов между



Рис. 9.1. Функции закона конкуренции

отраслями достигается соответствующая сбалансированность между производством и общественными потребностями, формируются необходимые пропорции в общественном производстве. Так конкурентный механизм закона выполняет регулиющую функцию.

Функция стимулирования. Конкурентная борьба за наибольшие прибыли побуждает товаропроизводителей применять новую технику и технологии, внедрять эффективные формы организации труда и производства, экономнее использовать ресурсы, обновлять ассортимент продукции, повышать ее качество, снижать цены. Все это стимулирует научно-технический прогресс, способствует поиску

более эффективных способов производства и реализации товаров, развитию предпринимательской инициативы, повышению квалификации кадров и т. п. Это, в свою очередь, повышает эффективность всего общественного производства. *Контролирующая функция.* Конкуренция контролирует конкурентоспособность каждого производителя по двум основным показателям:

— во-первых, соответствие индивидуальных затрат производства его товаров общественно необходимым издержкам производства подобных товаров;

— во-вторых, соответствие ассортимента и качества его товаров нуждам потребителей, т. е. его полезности для них.

Если товар продан на рынке по цене, установленной на основе конкуренции, которая возмещает затраты производства и приносит прибыль, то это свидетельствует, что товаропроизводитель работает в соответствии с общественно нормальными условиями производства. А конкурентно установленная рыночная цена является для них нормативом рационального хозяйствования.

Функция дифференциации товаропроизводителей. Товаропроизводители, как субъекты конкурентных рыночных отношений, при равных исходных экономических возможностях могут иметь разные конечные результаты своей деятельности. Желательных результатов товаропроизводители способны достичь лишь тогда, когда каждый из участников рынка может конкурировать и побеждать конкурентов благодаря преимуществам собственного производства.

Бели хозяйствующие субъекты не будут стремиться к постоянному повышению эффективности производства, их индивидуальные затраты производства будут более высокими, чем общественно необходимые, они станут неконкурентоспособными, банкротами. И, наоборот, конкуренция поощряет и создает условия для дальнейшего развития и процветания тем товаропроизводителям, которые наиболее эффективно используют ресурсы производства для получения наилучших конечных результатов.

Соответственно происходит и дифференциация в распределении доходов между товаропроизводителями. Это отве-

чает господствующему в конкурентной борьбе принципу: "Разные вознаграждения за разные результаты".

Указанные функции закон конкуренции осуществляет посредством взаимосвязи с законом стоимости, законом спроса и предложения, законом роста производительности труда и другими законами рыночной экономики.

Следует отметить также, что закон конкуренции определяет не только взаимоотношения между товаропроизводителями и их интересы, но и защищает запросы *потребителей*, обеспечивая им широкий выбор товаров и услуг по доступным конкурентным ценам.

Количественное выражение закона конкуренции можно осуществить с помощью измерения состояния конкурентоспособности экономического субъекта.

Конкурентоспособность (в общем виде) — это владение свойствами, которые создают *определенные* преимущества для субъекта экономической конкуренции.

Конкурентные преимущества предприятия определяются при помощи *коэффициента конкурентоспособности*, который показывает отношение между рыночной стоимостью продукции и издержками производства, по формуле

$$K_k = \frac{СП}{ИП},$$

где K_k — коэффициент конкурентоспособности; *СП* — рыночная стоимость продукции; *ИП* — издержки производства предприятия.

Коэффициент конкурентоспособности не должен быть меньше единицы, так как это будет означать, что предприятие работает убыточно. Чем больше коэффициент превышает единицу, тем успешнее действует субъект конкуренции, тем крепче его позиция на рынке.

Подводя итоги, можно констатировать, что конкуренция довольно сложная и противоречивая категория. Она одновременно несет в себе как положительные (рассмотренные выше), так и отрицательные черты.

Отрицательные последствия конкуренции состоят в том, что она порождает свою противоположность — монополию; способствует разорению и банкротству малых и средних предприятий; усиливает безработицу, инфляцию, имущественное и социальное расслоение населения; порождает коммерческую тайну, нечестные формы борьбы и пр.

Однако в целом конкуренция имеет меньше отрицательных последствий, чем положительных. Кроме того, с целью устранения и ослабления отрицательных последствий конкурентной борьбы и усиления ее положительных результатов в развитых странах осуществляется государственная конкурентная политика, которая направлена на создание благоприятных условий развития конкуренции и на недопущение недобросовестных действий в борьбе. Поэтому конкуренция была и является важнейшим механизмом функционирования рыночной экономики, движущей силой ее эффективного развития.

9.2. Виды экономической конкуренции

Конкуренция, как видно из предыдущего параграфа, — сложная и многогранная категория рыночной экономики. Познать ее без глубокого анализа структуры, т. е. ее видов, из которых она состоит и которые взаимодействуют между собой, затруднительно. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно классифицировать конкуренцию на виды по определенным критериям (рис. 9.2).

Внутриотраслевая конкуренция — это борьба между товаропроизводителями одной отрасли за более выгодные условия производства и реализации товаров с целью получения большей прибыли.

Функцией внутриотраслевой конкуренции является сведение индивидуальной стоимости товаров к их единой общественной (рыночной) стоимости, которая определяется средними затратами в отрасли. При таком соперничестве поберж-



Рис. 9.2. Классификация видов конкуренции

дают владельцы тех предприятий, у которых вследствие передовой техники, технологии и организации производства индивидуальная стоимость товаров меньше чем их общественная стоимость, что дает им возможность получать сверхприбыль. В соответствии с современным неоклассическим подходом эта сверхприбыль представляет собой экономическую прибыль, определяемую как разность между совокупным доходом фирмы от реализации продукции и экономическими издержками, включающими наряду с внешними также внутренние издержки, которые, в свою очередь, включают нормальную прибыль. Следствием внутриотраслевой конкуренции является внедрение новых до-

стижений науки и техники, снижение издержек производства, повышение качества продукции.

Однако внутриотраслевая конкуренция не устраняет различий в величине норм прибыли на одинаковые капиталы, вложенные в разные отрасли. Эту проблему решает межотраслевая конкуренция.

Межотраслевая конкуренция — это борьба между товаропроизводителями разных отраслей экономики за наиболее выгодные условия (сферы) применение капитала.

Она осуществляется в форме стихийной миграции капиталов из отраслей с низкой в отрасли с высокой нормой прибыли. В результате формируется средняя норма прибыли в масштабах экономики, которую получают товаропроизводители по принципу: "Равновеликая прибыль на равновеликий капитал".

Перемещая капиталы в более эффективные отрасли и сферы производства, межотраслевая конкуренция способствует оптимальному использованию производственных ресурсов общества и одновременно установлению необходимых пропорций в экономике.

В современной реальной практике можно встретиться с ситуацией, когда в отдельных отраслях высокая прибыльность применения капитала по сравнению с другими сохраняется довольно продолжительные промежутки времени. Главной причиной такого положения являются препятствия на пути проникновения в значительно монополизированные отрасли и сферы новых капиталов. Поэтому в современных условиях преобладающая часть межотраслевого перелива капитала происходит в пределах многоотраслевых концернов и конгломератов.

Экономические субъекты — участники внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции, в зависимости от рыночных условий и целей, которые они перед собой ставят, могут осуществлять следующие типы *конкурентного поведения*: креативный, приспособленческий, гарантирующий.

конкуренция и монополия в рыночной экономике

Креативный тип конкурентного поведения предусматривает обеспечение субъекту преимуществ над соперником путем введения новых компонентов (продукция, технологии, формы организации производства и т. д.). Важным признаком креативной конкуренции является стремление рыночных контрагентов к изменению существующей структуры спроса и предложения.

Приспособленческий тип конкурентного поведения состоит в упреждении действий конкурентов в области модернизации производства. Он применяется, когда предприниматель не уверен в своих инновационных возможностях и старается скопировать прежде всего в сжатые сроки достижения своих соперников.

Гарантирующий тип конкурентного поведения призван обеспечить стабилизацию на продолжительную перспективу достигнутых позиций на рынке и повысить их за счет улучшения качества продукции, обновления ее ассортимента, предоставления дополнительных услуг, связанных с гарантийным обслуживанием и др. Этот тип конкурентного поведения применяется, как правило, тогда, когда предприниматель не обладает возможностью существенно изменить производственную и коммерческую программы и имеет слабую инновационную базу.

С образованием и развитием мирового хозяйства возникает и международная конкуренция.

Международная конкуренция — это конкуренция национальных и транснациональных экономических субъектов за наиболее выгодные условия производства и реализации экономических благ на мировом рынке.

Международная конкуренция объединяет внутриотраслевую и межотраслевую формы конкуренции. Она способствует движению капиталов и товаров между разными государствами, обеспечивает сбалансированное развитие мирового рынка и глобального хозяйства. Доминируют на мировом рынке национальные и транснациональные компании наиболее развитых стран мира.

Совершенная (свободная) конкуренция — это такая рыночная ситуация, при которой многочисленные, независимо действующие производители продают идентичную продукцию и ни один из них не имеет возможности влиять на рыночную цену и контролировать ее.

Совершенно конкурентный рынок характеризуется такими чертами:

— большое количество продавцов и покупателей, ни один из которых не оказывает влияние на рыночную цену, она формируется на основе спроса и предложения;

— каждый производитель выпускает однородный (стандартизированный) продукт, который не отличается от продукта других продавцов;

— барьеры для входа на рынок минимальны или отсутствуют вообще;

— никаких искусственных ограничений спроса, предложения, перемещения ресурсов;

— каждый продавец и покупатель владеет полной информацией о спросе, предложении и цене товаров на рынке.

В условиях совершенной конкуренции отсутствует борьба с конкретным конкурентом. Она сталкивает фирму с рынком. Рынок полностью обезличен. Все конкуренты независимы друг от друга, действия предпринимателя зависят не от отдельного конкурента, а от рынка вообще. *Конкурентное поведение* формируется таким образом, что производители должны оперативно реагировать на изменения общих рыночных условий.

Рынок совершенной конкуренции — это идеальная модель, к которой приближались рынки классического капитализма XVIII—XIX вв., когда их субъектами были разрозненные и сравнительно небольшие предприятия. Однако в реальных условиях хозяйствования совершенной конкуренции в чистом виде почти не существует. Более типичной для преобладающего количества современных рынков является несовершенная конкуренция.

Несовершенная конкуренция возникает там, где отсутствуют указанные выше условия свободной конку-

конкуренция и монополия в рыночной экономике

ренции. Главный признак несовершенной конкуренции — способность отдельных участников рынка в определенной мере влиять на цены и получать тем самым дополнительную прибыль.

Различают три типа рыночных структур несовершенной конкуренции: рынок абсолютной (чистой) монополии, рынок монополистической конкуренции, рынок олигополистической конкуренции.

Абсолютная монополия (гр. моно — один и "поло" — продаю) — это ситуация, когда на рынке существуют лишь один продавец и множество покупателей, которые не имеют выбора и поэтому вынуждены покупать необходимый товар по предложенной цене.

Вход новых фирм в отрасль закрыт экономическими, техническими или юридическими барьерами, поэтому одна фирма фактически представляет всю отрасль. Продукция недифференцирована и не имеет близких заменителей. Все это обеспечивает монополисту получение монопольной сверхприбыли.

Аналогичная ситуация, при которой в роли монополиста выступает не продавец, а покупатель, определяется как чистая *монопсония*. Это рынок, где множество продавцов предлагает свою продукцию лишь одному покупателю. Ситуацию, когда монополист-продавец сталкивается с монополистом-покупателем, называют *двусторонней*, или *билатеральной*, монополией. Такой тип монополии возникает на рынках водо-, тепло и газоснабжения, рынках оружия, стратегических ресурсов и т. п.

Однако рынок абсолютной монополии встречается очень редко. Он, как и рынок абсолютной (свободной) конкуренции, является лишь идеальной моделью, к которой стремятся реально существующие рынки. По данным американских экономистов, в США приблизительно лишь 6 % валового внутреннего продукта (ВВП) производится в условиях, близких к чистой монополии.

в современных условиях доминируют рынки монополистической и олигополистической конкуренции.

Монополистическая конкуренция — это такая ситуация на рынке, когда большое количество производителей предлагает подобную, но не идентичную продукцию, т. е. она базируется на дифференциации продукции.

Монополистическая конкуренция синтезирует некоторые черты совершенной конкуренции и монополизма.

Совершенную конкуренцию она напоминает двумя аспектами:

- большое количество продавцов и покупателей;
- вход на рынок и выход из него — практически свободны, хотя и есть некоторые препятствия.

Отличие состоит в том, что при совершенной конкуренции выпускается и продается продукция идентичная (стандартизированная), а при монополистической — дифференцированная (гетерогенная).

Дифференциация товаров создается благодаря высокому качеству продукции, совершенной форме, дизайну, более приемлемой упаковке, фирменным маркам и знакам, лучшим условиям продажи и после реализационного обслуживания, интенсивности рекламы, удобного места продажи и т. п. Все это создает определенные преимущества продавцам этих товаров, привлекает покупателей, которые платят более высокую цену за такие товары. В этом и заключается *монопольность* производителей на свою дифференцированную продукцию, позволяющая им повышать цену и получать дополнительную прибыль.

Концепцию монополистической конкуренции в первой трети XX в. одновременно разработали независимо друг от друга Э. Чемберлин и Дж. Робинсон. Они обратили внимание на то, что дифференциация однопородных товаров приводит к тому, что вместо единого рынка образуется сеть частично отделенных друг от друга, но взаимосвязанных между собой рынков. При этом существует разнообразие цен, затрат на производство, объемов выпуска определенных товаров. Такая дифференциация и порождает определенное монополистическое поведение отдельных производителей-

конкуренция и монополия в рыночной экономике

Наиболее распространенными рынками монополистической конкуренции являются рынки одежды, обуви, безалкогольных напитков, парфюмерии, сельхозпродукции, услуг предприятий общественного питания, шоу-бизнеса ^{т. п.}. Участниками монополистической конкуренции могут быть как крупные, так и средние и малые предприятия.

Олигополистическая конкуренция (гр. "олигос" — мало) — это тип рыночной структуры, при которой несколько крупных фирм монополизируют производство и реализацию основной массы товаров.

Для олигополии характерны следующие черты:

— малое количество предприятий в отрасли, которые могут контролировать основную часть рынка как однородной, так и дифференцированной продукции;

— высокие барьеры для входа в отрасль;

— большая взаимозависимость предприятий-олигополистов между собой как по цене, так и по выпуску продукции;

— контроль над ценой является существенным в случае согласования действий конкурирующих предприятий.

В зависимости от количества субъектов различают "жесткую" олигополию, когда на рынке главную роль играют 3—5 предприятий, и "мягкую" олигополию, когда основную часть продукции отрасли выпускают и продают 10 и больше предприятий.

Исходной моделью олигополистического рынка является модель *дуополии*, когда на рынке действуют и конкурируют между собой только две фирмы. Существует еще и такая форма несовершенной конкуренции, как *олигополия*. Это тип рыночной структуры, при которой функционирует не-большое количество покупателей определенного товара.

Предприятия-олигополисты владеют способностью реализовывать свою сверхприбыль на основе понимания своей взаимозависимости и прогнозирования реакции конкурентов в процессе принятия решений об объемах производства, или об уровне цен на свою продукцию. Они готовы идти или за олигополистом, "лидером по ценам", или присоединиться к общему курсу на рынке и согласовывать свою цену с

другими предприятиями. Осознание своей зависимости каждым предприятием-олигополистом от реакции конкурентов называют *олигополистической разумностью*.

В западной экономической литературе утверждается, что в современных олигополиях основной силой, принуждающей продавцов прислушиваться к требованиям покупателей и не повышать чрезмерно цены по отношению к уровню затрат, является не конкуренция между ними, а определенное противодействие со стороны сильных покупателей-олигополистов.

Показатели конкурентности и монопольной власти на рынке

Для определения степени конкурентности и монопольной власти на рынке совершенной и несовершенной конкуренции экономическая теория и практика использует ряд показателей. Наиболее известными из них являются: коэффициент Лернера (L), индекс Херфиндаля — Хиршмана (HHI), коэффициент рыночной концентрации (CR).

Коэффициент Лернера (Lerner Index) позволяет определить степень конкурентности рынка и монопольной власти на нем отдельного хозяйствующего субъекта по формуле

$$L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{E},$$

где L — коэффициент монопольной власти по Лернеру; P_m — монопольная цена; MC — предельные издержки; E — ценовая эластичность спроса.

Коэффициент Лернера приобретает значение от 0 (на рынке совершенной конкуренции) до 1 (для чистой монополии с нулевыми предельными издержками). Величина коэффициента Лернера прямо пропорциональна монопольной власти и обратно пропорциональна конкуренции. Преимуществом этого показателя является то, что он непосредственно отражает отклонение цены от предельных затрат, связанных с неэффективным размещением ресурсов в условиях монополии.

Важным показателем концентрации отраслевого объема продаж является *индекс Херфиндаля — Хиршмана* (*Herfindale-Hirshman Index, HHI*), который рассчитывается как сумма квадратов долей хозяйствующих субъектов по формуле

$$HHI = \sum_{j=1}^n P_j^2 = P_1^2 + P_2^2 \dots + P_n^2,$$

где P_1^2, P_2^2, P_n^2 — возведенные в квадрат доли j -го хозяйствующего субъекта на рынке; n — количество хозяйствующих субъектов на рынке.

Индекс Херфиндаля — Хиршмана наиболее обобщающий показатель состояния рынка, который учитывает как количество предприятий, так и неравенство их положения на рынке.

Единицы измерения индекса Херфиндаля — Хиршмана: в процентах — от 0 до 10 000, в долях — от 0 до 1. Если показатель *HHI* приобретает значение 10 000, это означает существование абсолютной монополии. Если показатель *HHI* приобретает значение 0, то это означает полную деконцентрацию рынка.

Довольно наглядным показателем является *коэффициент (индекс) рыночной концентрации* (*Market Concentration Ratio*) CR_n .

$$CR_n = \sum_{j=1}^n P_j,$$

где P_j — доля j -го хозяйствующего субъекта на рынке, %; n — количество хозяйствующих субъектов, доли которых приняты к расчетам коэффициента рыночной концентрации.

Коэффициент рыночной концентрации является суммой определенного количества наибольших долей продаж хозяйствующими субъектами известного товарного рынка. Он определяется как доля (процент) от общих продаж отрасли, приходящаяся на несколько крупных предприятий (фирм), ранжированных согласно их доле на рынке.

Комплексное использование указанных индексов позволяет дать количественную оценку состояния определенного рынка с точки зрения уровня его концентрации и степени развития конкуренции (табл. 9.1).

Таблица 9.1. Типы рынков по показателям уровня концентрации и степени развития конкуренции

Рынки	Количественные параметры индексов			Типы рынков	
	Лернера (<i>L</i>)	Херфиндаля— Хиршмана (<i>HHI</i>)	рыночной концентрации (<i>CR</i>)	по уровню концентрации	по уровню конкуренции
Чистой конкуренции	$L = 0$	$HHI < 1000$	$CR < 45$	Низкоконцентрированный	Высококонкурентный
Абсолютной монополии	$L > 0$	$HHI = 10\ 000$	$OR = 100$	Абсолютно концентрированный	Абсолютно неконкурентный
Монополистической конкуренции	$L > 0$	$1000 < HHI < 2\ 000$	$45 < CR < 70$	Умеренно концентрированный	Потенциально конкурентный
Олигополистической конкуренции	$L > 0$	$2\ 000 < HHI < 10\ 000$	$70 < CR < 100$	Значительно концентрированный	Ситуационно-конкурентный

9.3. Методы конкурентной борьбы

На конкурентном рынке соперники используют разные методы борьбы: ценовые, неценовые, нечестные.

Исторически конкуренция в рыночной экономике началась с применения преимущественно методов ценового соперничества.

Ценовые методы, конкуренции — это конкуренция, в которой главным средством борьбы является цена.

При ценовой конкуренции побеждает тот, кто добивается более низкой цены продукции, чем конкуренты. Это, в сущности, борьба за сокращение издержек производства благодаря использованию достижений научно-технического прогресса, научной организации труда, повышения его производительности и т. п.

В зависимости от форм и целей конкуренции формируются следующие виды цен: монопольно высокие, монопольно низкие, демпинговые, дискриминационные.

Монопольно высокая цена — это разновидность рыночной цены товара или услуги, которая устанавливается монополиями значительно выше стоимости товара и обеспечивает им сверхприбыль. Эта цена устанавливается вследствие выпуска монополиями подавляющего количества экономических благ определенного вида, ограничения ими конкуренции и достижения господствующего положения на рынке.

Практика установления монопольно высоких цен приводит к уменьшению платежеспособного спроса населения, сокращению их реальных доходов. На первый взгляд, продавцы должны быть заинтересованы в высоких ценах на свою продукцию для получения больших прибылей (что, в принципе, соответствует действительности). Но в условиях современной конкуренции этот принцип несколько модифицируется. Наличие на рынке конкурентов сдерживает Родавцов от продолжительного установления сверхвысоких цен на свою продукцию. Общее правило можно сформу-

лизовать так: чем больше на рынке конкурирующих между собой продавцов — тем ниже на нем цены (при прочих равных условиях), и наоборот, чем слабее на рынке конкуренция между продавцами определенной продукции — тем выше будет на нее цена.

Монопольно низкие цены устанавливаются на товары и услуги, которые закупают крупные компании на комплектующие детали у мелких и средних фирм через контрактную систему: на сырье, закупаемое в развивающихся странах; на товары, изготовленные в государственном секторе экономики, и т. д.

Демпинговые цены — это чрезвычайно заниженные цены на товары при продаже их на внутренних и внешних рынках с целью разорения и устранения конкурентов с уже освоенных рынков. А затем конкурент-победитель компенсирует свои потери значительным повышением цен на товары.

Дискриминационные цены — это разные цены на один и тот же товар для различных покупателей. Устанавливая разные подходы к обслуживанию покупателей, фирма осуществляет ценовую дискриминацию. Различают три вида ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация первой степени, или абсолютно ценовая дискриминация, существует, когда каждому потребителю устанавливают индивидуальную цену на уровне его готовности заплатить за благо, т. е. наивысшую из цен, по которой потребитель соглашается купить определенную единицу товара или услуги.

Ценовая дискриминация второй степени состоит в установлении уровня цены в зависимости от объемов продаж. Этот способ дискриминации, как и в предыдущем случае, использует нисходящую кривую рыночного спроса, которая отражает уменьшение готовности покупателя платить при увеличении объема закупок.

Ценовая дискриминация третьей степени (на сегментированных рынках) вводится монополистом, когда можно выделить несколько отдельных групп потребителей с разной эластичностью спроса, т. е. определить так называемые сегменты рынка. После этого тем покупателям, спрос которых

Конкуренция и монополия в рыночной экономике

является значительно неэластичным, будет предложена высокая цена, а тем, чей спрос эластичный, — низкая.

Это наиболее распространенный вариант ценовой дискриминации. Конечно, и в данном случае монополист получает возможность увеличить собственные прибыли.

Элементы так называемой *скрытой* ценовой дискриминации имеют место при продаже товаров с дополнительной "нагрузкой", с "подарком", с "низкой ценой" для постоянных покупателей, при сезонных распродажах и т. п.

В условиях современной конкуренции преобладают неценовые методы конкуренции.

Неценовая конкуренция — это стратегия конкурентной борьбы, направленная не на изменения цен, а на создание предпосылок, которые улучшают реализацию продукции.

Это значит, что, разрабатывая стратегию и тактику поведения на рынке, фирма прежде всего заботится о том, чтобы созданная продукция по своим потребительским качествам отвечала запросам потребителей. Поэтому неперенным условием экономической политики фирмы является учет динамики ожиданий потребителей. И в рамках этих параметров она определяет пути уменьшения издержек и снижение цены.

Неценовые методы конкуренции делятся на два вида: конкуренцию по продукту и конкуренцию по условиям продажи.

Конкуренция по продуктам предусматривает усиление таких неценовых характеристик товаров, как улучшение их качества при сохранении цены, повышение надежности при эксплуатации, обновление ассортимента, соответствие товаров международным стандартам и т. п.

Конкуренция по условиям продажи предусматривает расширение и усовершенствование услуг, которые сопровождают реализацию товаров. К ним относятся:

- продажа товаров в кредит;
- продление срока гарантийного обслуживания;

- бесплатная доставка товара на дом и его установка;
- безвозмездные консультации относительно использования купленного товара;
- продажа товара с предоставлением к нему запасных частей;
- интенсивное использование рекламы, которая показывает преимущества продукции продавца;
- открытие ремонтных мастерских и сервисных центров, которые осуществляют гарантийный ремонт и текущее обслуживание проданного товара.

Передовые фирмы предоставляют и ряд других допродажных и послепродажных услуг покупателям своих товаров.

Нечестная конкуренция — это нецивилизованные формы конкурентной борьбы, которые проявляются в нарушении субъектами рыночных отношений действующего законодательства, профессиональных, этических, моральных норм и правил поведения для достижения неправомερных преимуществ в конкуренции.

Наиболее распространенными методами нечестной конкуренции являются следующие.

Неправомерное использование обозначений товара другого производителя. Это осуществляется путем копирования внешнего вида товара, наименования, фирменного знака, упаковки и других обозначений, которые могут привести к смешению его с товаром конкурента. Тем самым покупатели низкокачественной подделанной продукции подвергаются обману. А к фирмам, чья продукция подделана, падает доверие потребителей, у них сужается рынок сбыта, снижаются прибыли.

Дезинформация потребителей о собственном товаре проявляется в неправдивых сведениях о свойствах своего товара — о качестве, сорте, безопасности использования, сроках хранения, в сокрытии дефектов и т. п.

Компрометация товаров конкурентов осуществляется путем распространения в любой форме, в том числе и посредством сравнительной рекламы, неправдивых, неточных или неполных сведений о свойствах товаров своих конку-

конкуренция и монополия в рыночной экономике

рентов. Конечно, такая информация наносит вред деловой репутации конкурентов и отрицательно отражается на результатах их коммерческой деятельности.

Давление на поставщиков ресурсов и банки, чтобы они не заключали или разрывали договора по снабжению конкурентов сырьем, материалами, предоставлению кредитов.

Неправомерное получение, разглашение и использование коммерческой тайны о деятельности соперника-конкурента. К этому можно также добавить и экономический шпионаж.

Переманивание ведущих специалистов фирм-конкурентов путем подкупа, установления более высоких окладов и предоставления разных льгот.

Иногда некоторые нечестные методы конкурентной борьбы перерастают в *уголовные преступления*: шантаж, подлоги, взрывы, убийства.

Все это вызывает необходимость вмешательства государства в регулирование и устранение недопустимых форм конкурентной борьбы.

9.4. Монополия: причины возникновения, суть и основные формы

Свободная конкуренция, как одна из динамических сил развития экономики, действовала в XVIII—XIX вв. К тому времени монополии были исключением, существовали преимущественно в сфере обращения и не влияли существенно на процесс общественного воспроизводства. Однако на рубеже XIX—XX вв. начался бурный процесс становления и развития монополий, которые заняли господствующее положение в материальном производстве и нематериальной сфере. Вместе с тем происходил переход экономики от свободной конкуренции к господству монополий.

Причины возникновения и развития монополий связаны с действием объективных экономических законов, развитием производительных сил и существенными изменениями в технологическом способе производства.

Во-первых, действие закона конкуренции. Закон конкуренции и каждая его функция подчинены достижению главной цели производства — *максимизации прибыли*. Чтобы максимизировать прибыль, производитель должен постоянно наращивать объемы производства и продажи товаров, постепенно устраняя своих конкурентов. В конце концов производитель, захватывая и контролируя большую часть производства и сбыта товаров, превращается в монополиста. Это означает, что конкуренция порождает свой антипод — монополию. Конкуренция и монополия всегда существуют в реальной рыночной экономике как две противоположные и взаимообусловленные ее характеристики.

Монопольное положение желательно для каждого предпринимателя. Оно позволяет ему избежать целого ряда проблем и рисков, связанных с конкуренцией, занять привилегированное положение на рынке. Концентрируя в своих руках значительную хозяйственную власть, они имеют возможность с позиций силы влиять на других участников рынка, навязывать им свои условия и достигать наибольшей выгоды.

Во-вторых, причиной возникновения монополии является действие закона концентрации капитала и производства.

Концентрация капитала — это процесс увеличения размеров индивидуального капитала за счет капитализации прибыли, т. е. использования определенной её части на расширение производства.

Поэтому следствием концентрации капитала является концентрация производства. Движущая сила данного процесса — конкурентная борьба. В результате конкуренции из массы мелких и средних предприятий выделяются несколько наиболее крупных, которые становятся монополиями. Таким образом, создается цепочка: конкуренция рождает концентрацию производства, а данная концентрация, на определенной ступени своего развития, приводит к монополии.

В-третьих, причиной создания монополии является процесс централизации капитала.

конкуренция и монополия в рыночной экономике

Централизация капитала — это увеличение размеров капитала вследствие поглощения или объединения нескольких, прежде самостоятельных, индивидуальных капиталов в один больший.

Одной из основных форм централизации капитала является создание акционерных компаний.

Таким образом, концентрация и централизация капитала и производства создали объективную необходимость и возможность возникновения монополий, стали их экономическим основанием.

В-четвертых, причиной возникновения монополий стала трансформация индивидуальной частной собственности.

В последней трети XIX в. организационно-экономическая структура производства была представлена преимущественно малыми и средними предприятиями индивидуальной частной собственности, которая постепенно стала *тормозом* дальнейшего развития производства. К этому времени значительные достижения научно-технического прогресса создали возможности строительства железных дорог, морских портов, каналов, крупных заводов и других больших объектов. Однако ни один капиталист отдельно не имел необходимых капиталов, чтобы финансировать такие проекты. Нужна была новая форма собственности, которая могла бы решить эти проблемы. Ею стала крупная акционерная собственность, объединившая капиталы нескольких предприятий.

В-пятых, экономические кризисы второй половины XIX в. стали фактором ускорения концентрации и централизации производства и создания на этой основе монополий.

Следствием экономических кризисов является массовое разорение и банкротство мелких и средних предприятий. Некоторые из них насильственно поглощаются крупным капиталом, а другие вынуждены соглашаться на объединение во избежание разорения. Взаимосвязь этих двух явлений — кризисов и монополий — показывает одну из причин скоренной монополизации экономики.

В первой половине XX в. процесс монополизации приобрел значительные масштабы, и монопольные образования стали основой хозяйственной жизни в развитых странах мира.

Монополизация — это процесс достижения хозяйствующим субъектом монопольного (доминирующего) положения на рынке, поддержание и усиление этого положения.

Под **монополизмом** понимают активные действия монопольных структур, направленные на реализацию своих преимуществ в процессе взаимоотношений с другими хозяйствующими субъектами.

Конкретной формой монополизма является монополия.

Монополия в широком понимании означает *исключительное право* государства, предприятия или физического лица на владение чем-либо или на осуществление какого-нибудь вида деятельности.

Под экономической монополией понимают крупное предприятие, фирму или объединение (союз), которое концентрирует значительную часть производства и сбыта определенного вида продукции.

Благодаря этому такие предприятия занимают доминирующее положение на рынке, приобретают возможность влиять на процесс ценообразования, и, как результат, получают более *высокие (монополистические) прибыли*.

В реальной жизни монополизм проявляется в разных видах и формах, что вызывает необходимость их классификации.

Классификация монополий

По условиям формирования монополизм разделяют на два типа: предпринимательский и институциональный.

Предпринимательский тип монополизма предприятий (фирм) формируется на основе роста концентрации капитала и производства.

Институциональный тип монополизма связан с неравными условиями конкуренции, которые создает государство для разных хозяйствующих субъектов.

Речь идет об установлении государством барьеров входа в отрасль для других субъектов, о неадекватном Р^{сн}

конкуренция и монополия в рыночной экономике

жиме налогообложения, предоставлении субсидий, льготного доступа к производственным и финансовым ресурсам т. п. То есть государство создает неодинаковые правила "рыночной игры" для разных участников. Такой тип монополизма существовал еще на ранних этапах развития капитализма. Так, голландской и английской Ост-Индским компаниям в начале XVII в. государство предоставило исключительное (монопольное) право на торговлю с Индией. Данные компании существовали в форме акционерных обществ.

Этот тип монополизма был преобладающим в советской экономике и его остаточные элементы продолжают играть отрицательную роль в условиях рыночной трансформации экономики.

По форме существования монополии разделяют на три вида:

- *монополия отдельного предприятия;*
- *монополия как соглашение;*
- *монополия, основанная на дифференциации продукта.*

Достичь монопольного положения первым путем нелегко. Это абсолютная монополия, и существует она редко.

Более распространенным видом создания и существования монополии является соглашение нескольких крупных фирм. Оно (соглашение) дает возможность быстро создать ситуацию, когда продавцы (производители) выступают на рынке "единым фронтом", сводят на нет конкурентную борьбу, а покупатель оказывается в безальтернативных условиях.

Монополия, основывающаяся на дифференциации продукта, создает рынок монополистической конкуренции.

В зависимости от возникновения различают монополию:

- естественную;
- административную;
- экономическую.

естественная монополия возникает вследствие объективных причин. Она отражает ситуацию, когда спрос на данный товар или услугу лучше всего удовлетворяется

одной или несколькими крупными фирмами. В ее основе - особенности технологии производства или обслуживания потребителей. Здесь конкуренция невозможна или нежелательна, так как при вхождении в отрасль других фирм издержки на изготовление продукции возрастут. Причиной является "экономия от масштаба" — чем больше произведено продукции, тем меньше ее себестоимость. Это имеет место в таких сферах, как электро-, водо-, тепло-, газоснабжение, связь, транспорт, почтовые услуги и др. Ликвидация или разукрупнение таких монополий экономически нецелесообразны.

С естественными монополиями тесно связаны монополии, базирующиеся на владении уникальными природными ресурсами. Классический пример такого вида монополий — алмазный синдикат "Де-Бирс".

Деятельность естественных монополий, особенно их ценовая и тарифная политика, жестко контролируется государством.

Административная монополия возникает вследствие действий государственных органов. С одной стороны, это предоставление отдельным фирмам исключительного права на исполнение определенного вида деятельности. С другой стороны, это организационные структуры государственных предприятий, объединяющиеся и подчиняющиеся государственным органам (министерствам). Они выступают на рынке как единый хозяйствующий субъект и между ними отсутствует конкуренция. Экономика бывшего Советского Союза относилась к наиболее монополизированным структурам. Более того, существовала абсолютная монополия самого государства на организацию и управление экономикой, которая базировалась на монополии государственной собственности. Государственный монополизм является наиболее опасным и разрушительным для экономических систем.

Экономическая монополия. Ее появление обусловлено экономическими причинами, она возникает на базе закономерностей хозяйственного развития. Речь идет о предпринимателях, которые сумели завоевать монопольное положение

конкуренция и монополия в рыночной экономике

ние на рынке. К экономической монополии ведут два основных пути. Первый заключается в успешном развитии предприятия, постоянном росте его масштабов путем концентрации капитала. Второй — намного быстрее — базируется на процессах централизации капитала.

Основными организационными формами экономических монополий являются следующие.

Картель — это объединение нескольких предприятий одной сферы производства, участники которого сохраняют собственность на средства производства и произведенный продукт, производственную и коммерческую самостоятельность, а договариваются лишь о доле каждого в общем объеме производства, ценах, рынках сбыта.

Синдикат — это объединение ряда предприятий одной отрасли промышленности, участники которого сохраняют собственность на средства производства, но теряют собственность на произведенный продукт, а значит, теряют коммерческую самостоятельность. У синдикатов сбыт товаров осуществляется общей сбытовой конторой.

Трест — это объединение ряда предприятий одной или нескольких отраслей промышленности, участники которого теряют собственность на средства производства и произведенный продукт, т. е. производственную и коммерческую самостоятельность. Они объединяют производство, сбыт, финансы, управление, а на сумму вложенного капитала бывшие владельцы отдельных предприятий получают акции треста, которые дают им право принимать участие в управлении и присваивать соответствующую часть прибыли треста.

В наши дни картели, синдикаты, тресты потеряли свое значение и в чистом виде почти не встречаются.

В современных условиях на основе диверсификации капиталов создаются новые формы монополий — многоотраслевой концерн, конгломерат, консорциум.

Многоотраслевой концерн — это объединение десятков

Даже сотен предприятий разных отраслей промышленности, транспорта, торговли, участники которого теряют собственность на средства производства и произведенный про-

дукт, а главная фирма осуществляет над другими участниками объединения финансовый контроль.

Конгломерат — это огромный промышленный комплекс, в котором под единым финансовым контролем сосредоточены компании, действующие в разных, технологически не связанных между собой, сферах. Как правило, конгломераты принадлежат одной фирме и выпускают на одной или нескольких стадиях производства разнородные неконкурентные товары или оперируют на сегментах рынка, которые не пересекаются. Предприятия при этом имеют широкую автономию экономической деятельности, управление ими децентрализованное.

Консорциум создается на основе временных соглашений между несколькими банками и производственными корпорациями для проведения совместных крупномасштабных финансовых операций или осуществления производственных проектов (размещения крупных займов, строительства морских каналов, портов, трубопроводов и т. п.). После истечения общих работ консорциум распадается.

Характерными особенностями современного рынка являются объединение, переплетение, взаимопроникновение разнообразных организационных форм монополий, что свидетельствует о дальнейшем развитии, углублении процессов монополизации современной экономики.

9.5. Антимонопольная политика государства. Антимонопольное законодательство

Монополии, процесс монополизации экономики имеют существенные *отрицательные последствия*:

- *во-первых*, монополии подавляют конкуренцию — важную движущую силу экономического прогресса;
- *во-вторых*, способны увеличивать прибыли, уменьшая объем выпуска продукции и повышая ее цену;
- *в-третьих*, склонны к искусственному замедлению научно-технического прогресса;

конкуренция и монополия в рыночной экономике

- *в-четвертых*, склонны к хищническому использованию природных ресурсов и загрязнению окружающей среды;
- *в-пятых*, разоряют малый и средний бизнес;
- *в-шестых*, монополизируют средства массовой информации (прессу, радио, телевидение), с помощью которых влияют на сознание населения в необходимом им направлении;
- *в-седьмых*, осуществляют давление на правительство в поисках неправомερных льгот и привилегий и т. п.

Однако монополии имеют и определенные *положительные черты*.

Благодаря присвоению высоких прибылей монопольные структуры имеют больше возможностей финансировать научно-исследовательские работы, внедрять новейшую технику и технологию, осуществлять подготовку и переквалификацию работников. Кроме того, эффект "масштаба производства" крупных предприятий позволяет им производить дешевую и качественную продукцию. Крупные предприятия более устойчивы в условиях кризисов, что уменьшает уровень безработицы и социальное напряжение в обществе.

Поэтому современная экономическая наука считает, что нельзя отождествлять понятие "монополия" с понятием "крупное предприятие", которое имеет высокую долю производства и реализации продукции. Монополией нужно считать лишь то предприятие, которое использует *рыночную власть* — диктует цены на рынке, подавляет конкуренцию и осуществляет другие отрицательные действия. Против таких предприятий-монополистов с целью предотвращения злоупотребления ими своим монопольным положением государство осуществляет антимонопольную политику.

Антимонопольная политика — комплекс мероприятий, направленных на прекращение, предупреждение и ограничение деятельности монополий, а также создание соответствующего законодательства.

Первый антимонопольный (антитрестовский) закон — так называемый закон Шермана — был принят в США в 1890 г. Позднее закон Шермана был дополнен законом Клей-

тона (1914 г.), законом о Федеральной торговой комиссии (1914 г.) и др., которые составили основу антitrustовского законодательства США.

По примеру США в других странах мира также приняли антимонопольные законы. Антitrustовское законодательство было принято в Великобритании в 1948 г., во Франции — 1963 г., в Италии — в 1964 г. В странах Восточной Европы антимонопольное законодательство начали разрабатывать в конце 80-х годов XX в.

Однако между американской и европейской антимонопольной политикой имеются различия:

- *американская* направлена, главным образом, против монополии как структурной единицы;
- *европейская* носит регуляторный характер и направлена, в основном, на противодействие отрицательным проявлениям рыночной власти монополий.

В современных условиях национальный и наднациональный уровни конкурентного законодательства в Европе создаются в условиях интеграционных процессов в экономике и усиления международной конкуренции. В каждой стране Европейского Союза действует национальное конкурентное законодательство, скоординированное с общеевропейским. Конкурентная политика ЕС направлена против недобросовестных монополистических приемов.

На протяжении последних лет конкурентная политика и конкурентное законодательство ЕС претерпели важные изменения по сравнению с началом 60-х годов XX в., когда формировалась общеевропейская политика в сфере конкуренции. Новые подходы в конкурентной политике основываются больше на экономическом, чем правовом, подходе к содержанию конкуренции и конкурентных отношений.

Антимонопольное законодательство Японии считается "жестким", оно базируется на законе "О запрете частной монополии и обеспечении честных соглашений".

Антимонопольная политика и антимонопольное законодательство в Украине

В условиях рыночной трансформации экономики Украины вопрос защиты конкуренции, недопущения злоупотре-

конкуренция и монополия в рыночной экономике

бления рыночной властью монополистическими структурами является *особенно актуальным*. Создание конкурентной среды защита законных интересов предпринимателей и потребителей, регулирование деятельности монополий оказывают содействие формированию цивилизованных рыночных отношений, повышению эффективности функционирования национальной экономики.

От командно-административной системы СССР украинская экономика унаследовала высокий уровень монополизации. В ходе рыночных преобразований в Украине было ликвидировано большинство монопольных структур. Углубленная структурная демонополизация была проведена во многих отраслях отечественной экономики. Вместе с тем вопреки проведенным мероприятиям рыночной трансформации отечественная экономика все еще имеет определенную долю монопольного сектора.

Сегодня в Украине создана целостная система правовых и организационных механизмов антимонопольной деятельности, которая отвечает современным нормам ЕС и общемировым тенденциям.

Антимонопольное законодательство в Украине представлено законами Украины: "Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности" (1992 г.), "Об Антимонопольном комитете Украины" (1993 г.), "О защите от недобросовестной конкуренции" (1996 г.), "О естественных монополиях" (2000 г.), "О защите экономической конкуренции" (2001 г.) и др.

В начале 90-х годов XX в. главный акцент в отечественной антимонопольной политике ставился на преодолении и ограничении монополизма, что было связано с господством в тогдашней украинской экономике монополий как наследия бывшего социалистического хозяйства. Экономическая политика государства в тот период закономерно приобрела Форму антимонопольной политики.

После проведения радикальных реформ, приватизации и Демонополизации ситуация в сфере конкурентных отношений в Украине кардинально изменилась. В новых социально-экономических условиях коренной проблемой антимоно-

польной политики стало не просто устранение монополизма, а создание эффективной конкурентной среды, способной обеспечить постоянный экономический рост и стабильное повышение жизненного уровня народа. Акцент в осуществлении антимонопольной политики в начале XXI в. переносится с преодоления и ограничения монополизма на защиту экономической конкуренции. Основным содержанием современного этапа антимонопольной политики является защита уже созданной конкурентной среды, повышение эффективности функционирования существующих конкурентных отношений.

Это привело к трансформации антимонопольной политики государства в конкурентную политику, а антимонопольного законодательства — в конкурентное законодательство.

Конкурентная политика — это система мероприятий государства по созданию и развитию конкурентной среды, регулированию конкурентных отношений и конкурентного процесса с целью поддержки и поощрения экономической конкуренции, борьбы с отрицательными последствиями монополизма, защиты законных интересов предпринимателей и потребителей.

Стратегической целью конкурентной политики является государственная поддержка эффективной конкуренции и создание равных условий для всех субъектов рыночных отношений. Главная задача конкурентной политики — формирование среды, при которой действия рыночных агентов, нарушающих конкурентные правила, становятся экономически невыгодными.

Цель и задачи конкурентной политики объединены со всем комплексом проблем социально-экономического развития в Украине.

Государственный контроль за соблюдением конкурентного законодательства, защита интересов предпринимателей и потребителей от его нарушений осуществляется *Антимонопольным комитетом Украины* согласно его полномочиям, определенным законом.

конкуренция и монополия в рыночной экономике

Основными функциями Антимонопольного комитета Украины являются:

— осуществление государственного контроля за соблюдением законодательства о защите экономической конкуренции;

— предотвращение, выявление и прекращение нарушений конкурентного законодательства;

— контроль за экономической концентрацией;

— содействие развитию добросовестной конкуренции.

К методам осуществления конкурентной политики относят:

— *правовые*: принятие соответствующих законодательных и нормативно-правовых актов;

— *организационно-контролирующие*: разработка и организация выполнения мероприятий, направленных на предотвращение нарушений конкурентного законодательства; проведение мониторинга, проверок, экспертизы;

— *административно-императивные*: принудительное разделение хозяйствующих субъектов, применение санкций, штрафов;

— *профилактически-разъяснительные*: информирование, внесение предложений и рекомендаций по устранению нарушений, разъяснение относительно квалификации нарушений.

Для определения монопольного положения хозяйствующих субъектов на рынке используют определенные количественные показатели. Так, в Украине положение считается монопольным, если доля на рынке одного хозяйствующего субъекта превышает 35 %, трех субъектов — 50, пяти субъектов — 70 %.

Виды ответственности установлены Законом Украины "О защите экономической конкуренции" за злоупотребление монопольным (доминирующим) положением:

- штрафы;

- принудительное разъединение монопольных образований;

- административная ответственность; -

возмещение причиненного вреда.

Правовой базой конкурентной политики является конкурентное законодательство.

Конкурентное законодательство — это совокупность законов, нормативных и инструктивных документов, которые определяют правовые основы поддержки и защиты экономической конкуренции и ограничение монополизма в предпринимательской деятельности.

Антимонопольный комитет Украины строит свою деятельность на *принципах* законности, гласности, защиты прав хозяйствующих субъектов на началах их равенства перед законом и приоритета прав потребителей.

Таким образом, можно утверждать, что в Украине на сегодняшний день созданы законодательная база и организационные основы осуществления эффективной государственной конкурентной политики. Однако жизнь, углубление рыночных преобразований постоянно выдвигают новые проблемы в сфере конкурентной политики, которые требуют иных подходов к их решению. Поэтому ограничение монополизма, поддержка и развитие конкуренции должны быть и в дальнейшем важным элементом экономической политики государства.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Конкуренция. Закон конкуренции. Конкурентоспособность. Внутриотраслевая конкуренция. Межотраслевая конкуренция. Совершенная и несовершенная конкуренция. Монополия. Олигополия. Дуополия. Моносония. Монопольная власть. Антимонопольная политика. Конкурентная политика. Антимонопольное законодательство.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем заключается сущность и роль конкуренции в рыночной экономике?
2. Раскройте сущность закона конкуренции.
3. Каковы основные условия возникновения экономической конкуренции?
4. Чем отличается совершенная конкуренция от несовершенной?
5. Каковы важнейшие черты рынков монополистической и олигополистической конкуренции?
6. Охарактеризуйте основные методы конкурентной борьбы.
7. Каковы основные причины возникновения монополий?
8. В чем заключается сущность монополии?
9. Какие основные формы монополии существуют в экономике?
10. Назовите основные показатели и границы монополизации экономики.
11. Раскройте содержание понятия "рыночная власть монополии".
12. Охарактеризуйте основные последствия монополизации экономики.
13. В чем заключается сущность и цель антимонопольной политики государства?
14. Назовите основные функции Антимонопольного комитета Украины.

Литература

Об ограничении монополизма и недопущении недоросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности : Закон Украины от 18 февраля 1992 г. № 2132-ХП.

2. Об Антимонопольном комитете Украины : Закон Украины от 26 сентября 2003 г. № 3659-ХП.
3. Об естественных монополиях : Закон Украины от 20 апреля 2000 г. № 1682-Ш.
4. О защите экономической конкуренции : Закон Украины от 11 января 2001 г. № 2210-Ш.
5. Антимонопольна діяльність : підручник / за ред. проф. В.Д. Лагутіна. — К. : КНТЕУ, 2005.
6. Конкурентна політика: Європейська інтеграція та Україна : навч. посіб. — К., 2002.
7. *Костусев А. А.* Конкурентная политика в Украине : монография / А.А. Костусев. — К. : КНЕУ, 2004.
8. *Лагутін В. Д.* Рушійні сили конкуренції / В. Д. Лагу-тін // Конкуренція: Вісн. Антимонопол. ком. України. — 2002. — № 3.
9. *Мазаракі АА.* Конкурентна політика: наукове забезпечення і кадри / А.А. Мазаракі // Конкуренція : Вісн. Антимонопол. ком. України. — 2004. — № 1.
10. *Портер М.Е.* Стратегія конкуренції / М.Е. Портер. — К. : Основи, 1997.
11. *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. — М. : Прогресс, 1988.
12. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Э. Чемберлин. — М. : Экономика, 1996.
13. *Brozen V.* Concentration, Mergers and Public Policy / V. Brozen. — N. Y. : Macmillan, 1982.
14. *Phlips L.* The Economics of Price Discrimination / L. Phlips. — Cambridge : Cambridge University Press, 1983.
15. *Machlup E.* The Political Economy of Monopoly / E. Machlup. — Baltimore : The Johns Hopkins Press, 1967.

Глава 10

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Предприниматель — это человек особого рода. Прибыль для него лишь символ успеха.

Главное — ступить на неизведанный путь, далекий от традиционных решений.

Йозеф Шумпетер

Рассматривая структуру экономических ресурсов (факторов производства), мы определяли один из них как способность к предпринимательству. В данной главе подробнее рассмотрена экономическая природа предпринимательства, эволюция теоретических представлений о содержании этого явления, раскрыты тенденции развития форм и моделей предпринимательства в современных условиях.

10.1. Содержание, основные черты и признаки предпринимательства

Предпринимательство — явление очень широкое и многогранное. Поэтому в теории понятие "предпринимательство" рассматривается как разноаспектное (рис. 10.1).

<p>Экономическая категория, выражающая отношения между субъектами хозяйственной деятельности, направленной на формирование комбинации экономических ресурсов, обеспечивающей им коммерческий успех — максимизацию дохода, подрыв монополии конкурентов, создание своей собственной монополии</p>	<p>Тип экономического (хозяйственного) поведения основанный на: самостоятельности и независимости субъектов в выборе того, что, сколько, как и для кого (для чего) производить; полной ответственности за принятые решения и их последствия; направленности деятельности на достижение коммерческого успеха</p>
<p>Предпринимательство</p>	
<p>Искусство хозяйствования — постоянное экономическое, организаторское, управленческое творчество, цель которого — поиск способов адаптации (если ситуацию нельзя изменить) и устремление к изменениям, способным в перспективе обеспечить коммерческий успех</p>	<p>Метод экономического мышления, свойственный людям, способным к предпринимательству» характеризующийся оригинальностью идей и подходов к решению хозяйственных проблем</p>

Рис. 10.1. Определение содержания предпринимательства

Предпринимательство в рыночной экономике

Любая человеческая деятельность субъективна, поскольку она осуществляется субъектом (человеком). Предпринимательская деятельность — не исключение. Субъектами предпринимательской деятельности могут быть частные лица, группа физических или юридических лиц, государство (рис. 10.2).

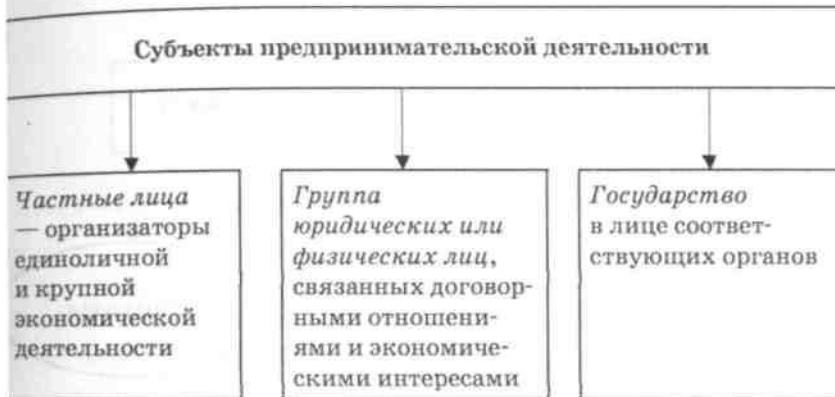


Рис. 10.2. Субъекты предпринимательства

Действующее законодательство Украины в определенной степени ограничивает возможность заниматься предпринимательской деятельностью некоторым категориям граждан: — военнослужащим;

служащим органов прокуратуры, государственной безопасности, судов, государственного арбитража, государственного нотариата;

представителям органов государственной власти и Управления;

гражданам, имеющим судимость в связи с экономическими преступлениями, и т. п.

Разновидности экономической деятельности отражены на рис. 10.3.

Любая экономическая деятельность должна быть целесообразной. Цель предпринимательской деятельности — максимизация прибыли в результате направленности усилий предпринимателя на определенный объект.



Рис. 10.3. Разновидности предпринимательской деятельности

Объект предпринимательства — совокупность определенных видов экономической деятельности, в пределах которой предприниматель стремится максимизировать прибыль путем наиболее рациональной комбинации ресурсов.

Предпринимательству свойственны определенные черты и принципы.

Принципы предпринимательской деятельности:

- ориентирование на запросы, вкусы потребителей;
- стремление быть в центре событий, происходящих в инновационной сфере экономики, использовать новейшее первым;
- максимальное использование конкурентных преимуществ;
- руководство принципами деловой этики;
- постоянный творческий поиск, прагматизм, следование демократическим традициям.

предпринимательство в рыночной экономике

Черты предпринимательства как экономической деятельности:

- самостоятельность;
- новаторство;
- инициатива;
- творчество;
- склонность к риску;
- экономическая и социальная ответственность;
- масштабность мышления;
- деловитость.

10.2. Теории и модели предпринимательства

Теоретическое осмысление явления "предпринимательство" прошло длительный путь. Считается, что впервые этот термин был введен в научный оборот французским банкиром Р. Кантильоном в XVIII в. Он называл предпринимателями людей с неопределенными (нефиксированными) доходами в связи с тем, что их деятельность постоянно была связана с риском: ремесленников, торговцев, крестьян, ростовщиков, разбойников, нищих.

Классик английской политической экономии А. Смит определял предпринимателя как собственника, рискующего ради коммерческого успеха. Он сам организывает экономическую деятельность, сам управляет, сам распоряжается ее результатами.

Французский экономист Ж.-Б. Сей впервые отметил роль предпринимателя как личности, умело комбинирующей Факторы производства.

Немецкий экономист и социолог В. Зомбарт определял предпринимателя как: а) *завоевателя*, поскольку он духовно раскрепощен, богат идеями, готов к риску, настойчив, имеет сильную волю; б) *организатора*, умеющего объединять вокруг себя людей ради реализации своих идей; в) *творца*, умеющего убеждать покупателей покупать имен-

но его товар, привлечь интерес к себе и к своему делу, завоевать их доверие.

Австро-американский экономист Й. Шумпетер впервые обратил внимание на то, что предприниматель — не обязательно собственник капитала. Разрушение представления об обязательном объединении в одном лице собственника и предпринимателя обусловлено развитием кредитных отношений, когда ни один коммерческий банк не является собственником всего располагаемого им капитала: одна часть его представлена собственником капитала, другая — привлеченным. Функция собственника становится более пассивной, а функции организации и управления — более активными.

Рассмотрим соотношение понятий "бизнес" и "предпринимательство". Термин "бизнес" более широко употребляем за границей. Отечественная наука чаще употребляет термин "предпринимательство".

Бизнесмен — человек, имеющий свое дело. Нередко таких людей называют предпринимателями (рис. 10.4). Но в

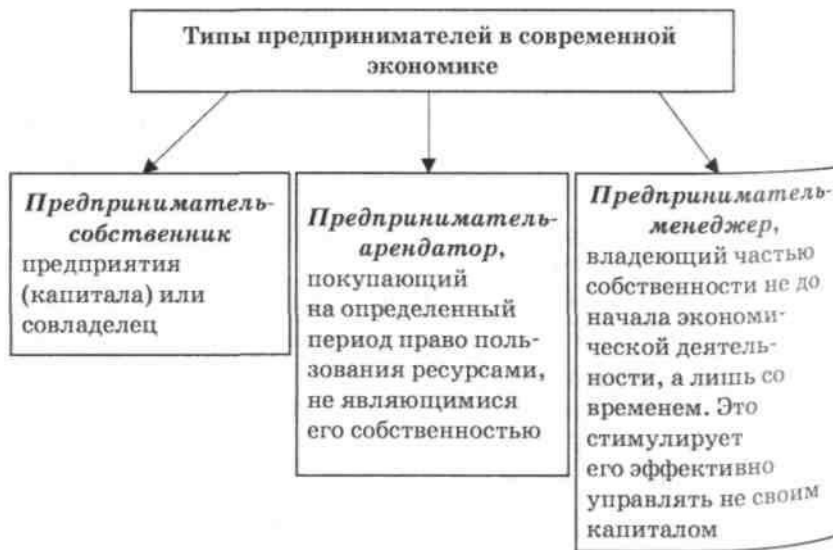


Рис. 10.4. Типы предпринимателей в современной экономике

научных изданиях все чаще подчеркивается, что бизнесмен может исполнять просто репродуктивную функцию, т. е. из года в год производить одни и те же экономические блага. Предприниматели же всегда новаторы, которых выделяют среди прочих людей творческий поиск, открытия, желание осваивать новые рынки сбыта, внедрять новые формы реализации продуктов своей деятельности, изыскивать новые ресурсы, находить новые их комбинации, сознательный риск и т. п.

С изменением технологического способа производства экономическое поведение предпринимателей меняется. Переход от индустриальных к постиндустриальным технологиям обуславливает движение предпринимательской деятельности от классической к инновационной модели (табл. 10.1).

10.3. Организационно-правовые формы предпринимательства

Предпринимательство осуществляется в определенных организационно-правовых формах, избираемых предпринимателем свободно, но не произвольно. Последнее обусловлено следующими объективными обстоятельствами:

— требованием соответствия форм организации предпринимательства действующему законодательству;

содержанием избранной предпринимательской деятельности;

наличием или отсутствием надлежащего количества Капитала для реализации предпринимательского проекта и т. п.

Предпринимательская деятельность осуществляется посредством определенных организационных структур — предприятий.

Предприятие — хозяйственное звено, которому свойственны следующие черты:

Таблица 10.1. Сравнительная характеристика классической и инновационной моделей предпринимательства

Поведение предпринимателя	Классическая (приростная) модель предпринимательства	Инновационная модель предпринимательства
Цель предпринимательской деятельности	Максимизация прибыли	Оптимизация потенциала прибыльности
Средства достижения цели	Использование подходов, полученных на основе предыдущего собственного опыта	Использование новых, нетрадиционных ресурсов и их комбинаций, новых систем управления, заинтересованности и т. п.
Вариантность действий	Одновариантность с учетом прошлого опыта	Многовариантность, творческий поиск перспектив
Отношение к риску	Минимизация риска	Осознанный риск с балансированием совокупности вариантов риска
Реакция на изменения в экономической среде	Реакция на те изменения, которые уже произошли, стали фактом	Стремление предвидеть возникновение проблем и умение найти средства приспособления к ним (если их появление нельзя предупредить) и применение превентивных мер для упреждения нежелательных последствий или минимизации убытков от их реализации
Система стимулов	Стимулирование стабильности и эффективности	Стимулирование творчества, новаторства, инициативы

Предпринимательство в рыночной экономике

— наличие единого имущества, необходимого для осуществления определенного экономического процесса, что обособляет его экономически;

— технологическая обусловленность ресурсов (для производства хлеба необходимы иные средства производства и работники, нежели для производства швейных изделий);

— определенное место в системе общественного разделения труда (специализация, кооперирование, комбинирование, интеграция);

— определенное место в социуме.

В зависимости от *формы организации* предприятий различают:

— индивидуальные (единоличное владение);

— общества, товарищества, партнерство;

— корпорации.

Индивидуальные предприятия находятся в собственности одного лица, принимающего на себя не только финансовый риск, но и исключительную ответственность за управление. Предприниматель одновременно является и собственником, и работником, и бухгалтером, и управленцем.

Преимущества индивидуальных предприятий:

— экономическая свобода выбора сферы деятельности, объемов производства, направлений использования доходов и т. п.;

— оперативность;

— непосредственная заинтересованность в производительном труде, эффективном распределении и использовании дохода;

— низкие организационные издержки.

Недостатки индивидуальных предприятий:

ограниченность финансовых возможностей внедрения Достижений НТП, новейших форм организации труда;

ограниченная возможность организации отдыха и т. п.

Общества (партнерства) — форма организации, основанная на: общем (долевом) формировании юридическими или физическими лицами уставного капитала; распределении прав и ответственности в зависимости от доли в уставном капитале и места в структуре управления обществом (рис. 10.5).



Рис. 10.5. Виды обществ

Юридическое лицо — это деловое предприятие, имеющее собственный устав, счет в банке, прошедшее процедуру официальной регистрации.

Полное общество — объединение физических и (или) юридических лиц с целью осуществления совместной хозяйственной деятельности на основе соглашения между ними. Полное общество не является юридическим лицом, его члены сохраняют самостоятельность, но несут неограниченную солидарную ответственность по обязательствам не только имуществом предприятия, но и своим собственным имуществом.

Эта форма применяется там, где преобладает интеллектуальный труд (брокерские, аудиторские, адвокатские фирмы).

Общества с ограниченной ответственностью основаны на ответственности, которая ограничивается только имуществом предприятия, и предприниматель не несет ответственности своим собственным имуществом. Эта форма более распространена, поскольку ей присущ меньший уровень риска.

Смешанные общества (командитные) — объединения нескольких физических и (или) юридических лиц для совместной деятельности на основе договора. Они состоят из *действительных членов* (комплементариев), несущих пол-

предпринимательство в рыночной экономике

ную (неограниченную) ответственность по обязательствам общества, и *членов-вкладчиков* (коммандистов), отвечающих по обязательствам товарищества только своими вкладами (ограниченно).

Преимущества обществ над индивидуальными (единоличными) предприятиями:

- расширение финансовых возможностей;
- возрастание доверия со стороны кредитных учреждений;
- возрастание эффективности вследствие обмена опытом и распределения функциональных обязательств.

Недостатки обществ:

- обострение противоречий между интересами участников общества;
- разногласия при выработке единой стратегии;
- разногласия при принятии управленческих решений.

Корпорация (акционерное общество) — форма объединения капиталов участников акционерного общества (АО).

Она свидетельствует о внесении капитала в форме покупки акций и предоставляет акционеру право получать часть дохода АО в форме дивидендов и принимать участие в управлении обществом. Акционерные общества бывают *закрытыми* (ЗАО) и *открытыми* (ОАО). Различие между ними состоит в том, что первые не выпускают акции или выпускают их без права свободной купли-продажи, а вторые (ОАО) — выпускают акции, свободно продающиеся и покупающиеся.

Преимущества акционерных обществ:

- значительно лучшие условия привлечения финансовых ресурсов;
- меньший риск банкротства (при ограниченной ответственности);
- сравнительно большая устойчивость;
- эффективный менеджмент и маркетинговое обслуживание.

Недостатки акционерных обществ:

- организация и ликвидация АО требует значительных затрат;

- разногласия в интересах участников АО усложняют эффективное управление;
- сложная организационная структура управления порождает бюрократизацию.

В современной рыночной экономике активизируется роль объединений предприятий (рис. 10.6).



Рис. 10.6. Типы объединений предприятий

Картель — соглашение (гласное или негласное) между независимыми предприятиями по проведению единой ценовой политики, распределению рынков сбыта, согласованию условий обмена патентами, лицензиями и т. п. Производственная деятельность картельным соглашением не регламентируется.

Синдикат — форма объединения предприятий, производящих однородный продукт, что предполагает сохранение производственной самостоятельности при потере права на самостоятельный сбыт продукции. Созданная совместная

предпринимательство в рыночной экономике

структура занимается реализацией товаров, а доходы распределяются по удельному весу каждого предприятия в реализованной продукции.

Трест — форма объединения, предполагающая потерю юридической и экономической самостоятельности как в производстве, так и в реализации. Трест несет полную ответственность всем своим имуществом за результаты хозяйственной деятельности всех предприятий, входящих в его состав. Доля каждого предприятия определяется пакетом акций; пропорционально этой доле определяется и доход.

Концерн — объединение многих промышленных, финансовых, торговых предприятий, формально сохраняющих свою самостоятельность, но фактически подчиненных финансовому контролю и руководству главной фирмы, отвечающей за хозяйственную деятельность объединенных предприятий в пределах пакетов акций каждого из них.

Конгломерат — многоотраслевое объединение, возникшее на основе интенсивной экспансии головной фирмы в многочисленные, мало связанные между собой отрасли экономики путем скупки пакетов акций других предприятий.

Черты конгломерата:

- отсутствие отраслевого ядра;
- изменение собственника предприятия при стабильных производственных программах;
- неизменность экономических благ, предлагаемых на рынок;
- ведущая роль банков и других финансово-кредитных учреждений, осуществляющих стратегию поглощения и подчинения посредством интенсивной спекулятивной деятельности.

Диверсификаты — многоотраслевые корпорации, объединенные системой участия, производственной корпорацией, патентно-лицензионными соглашениями, совместными производственными и научно-исследовательскими программами, единой системой финансирования. *Черты диверсификата:* наличие отраслевого ядра; объединение смежных отраслей;

— внедрение принципиально новых видов деятельности и их результатов — продуктов;

— вспомогательная роль банков и других финансово-кредитных учреждений.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) — организационная форма объединения крупных промышленных фирм с банковскими структурами, где каждый член-участник самостоятельно решает собственные задачи, не пренебрегая при этом интересами группы. Координационную деятельность может осуществлять банк или промышленное предприятие.

Функции ФПГ:

— аккумуляция финансовых ресурсов;

— создание благоприятных условий для инвестиционной деятельности;

— надлежащий контроль за эффективным использованием финансовых ресурсов;

— содействие развитию научно-исследовательских разработок;

— межотраслевое перераспределение ресурсов.

Система участия

Для выявления степени зависимости предприятий, образующих корпоративный капитал, от главной (материнской) компании используют критерий системы участия. По данной системе предприятия, входящие в состав корпорации (холдинга), могут иметь следующие формы:

— *отделения* (при условии, что 95—100 % акций принадлежат материнской компании);

— *дочернего предприятия* (доля участия материнской компании составляет 50—95 %);

— *филиала* (удельный вес материнской компании составляет 25—50%);

— *ассоциации* (участие материнской компании в капитале составляет 10—25 %).

Кроме рассмотренных организационно-правовых форм предприятий и их объединений, существуют и другие кри-

предпринимательство в рыночной экономике

теории классификации. В частности, в зависимости от *формы собственности*, предприятия делят на:

— частные (основаны на собственности отдельных граждан с правом использования наемного труда);

— коллективные (основаны на собственности трудового коллектива, кооператива, другого уставного общества, общественной или религиозной организации);

— государственные (основанные на общегосударственной или коммунальной собственности).

Среди коллективных форм предпринимательства наиболее распространенной является кооператив.

Кооператив — объединение граждан с целью общего производства и сбыта продукции, закупок и потребления экономических благ, строительства, использования жилья и т. п.

Черты кооператива:

— является юридическим лицом;

— объединяет усилия для решения общих задач;

— равноправность членов в решении хозяйственных проблем.

Недостаток кооперативной формы — ограниченность из-за необходимости согласования интересов членов кооператива.

Государственное предприятие — предприятие, основные средства которого находятся в государственной собственности, а руководство назначается государственными органами или работает по контракту. Государственные предприятия общегосударственной собственности наиболее распространены в отраслях:

-обеспечивающих национальную безопасность; - непривлекательных для частного предпринимательства, но имеющих стратегически важное значение для страны;

- естественных монополиях (с целью упреждения возникновения частной монополии).

Коммунальные предприятия чаще всего являются собственностью власти административно-территориальных образований.

Формы государственных предприятий:

— с неделимым имуществом и полной принадлежностью его государственной собственности (унитарные предприятия);

— контролируемые государством посредством контрольного пакета акций (корпорации с правом принятия решения государством);

— с долей государственной собственности в уставном капитале меньшей нежели 50 %, где представители государственных органов осуществляют интересы государства.

10.4. Классификация предприятий по размеру. Малый бизнес. Новые виды предпринимательской деятельности

По уровню концентрации и централизации производства и капитала предприятия делят на малые (мелкие), средние и большие (крупные).

Термин "концентрация" означает сосредоточение, накопление, насыщенность, объединение.

Концентрация производства — процесс все большего сосредоточения производства на крупных предприятиях.

Концентрация капитала — процесс возрастания объема капитала за счет превращения части чистого дохода в капитал (капитализации части чистого дохода).

Централизация капитала — процесс добровольного объединения капиталов (акционирования) или поглощения одними капиталами других, вследствие чего происходит укрупнение производства.

Показатели уровня концентрации производства:

- численность занятых;
- объемы производства;
- объем товарооборота;
- оборот капитала;
- удельный вес предприятия на товарном рынке;
- наличие или отсутствие конкуренции;
- наличие или отсутствие внешнего контроля.

Предпринимательство в рыночной экономике

Наиболее распространенными критериями определения масштабов предприятий (крупные, средние или мелкие) мировой практикой признаны:

- объем капитала;
- численность занятых;
- объем выпуска.

Законодательства разных стран устанавливают свою количественную и качественную оценку отнесения предприятий к тому или иному типу.

Вместе с тем не следует отождествлять крупное, среднее и мелкое производство с делением предприятий на аналогичные типы. В основе деления *предприятий* на отмеченные выше типы лежат *количественные показатели*, в основе деления *предпринимательства* — *качественные характеристики*.

Выбор типа предприятия в значительной мере зависит от отрасли, избранной для осуществления предпринимательской деятельности.

Масштабы предпринимательской деятельности определяются научно-технической и производственной специализацией, кооперацией, интенсивностью интеграционных процессов.

Классификация предприятий по указанным выше критериям имеет важное значение для выбора организационно-правовой формы.

Главной организационной формой для крупного предприятия является акционерное общество (АО).

Преимущества крупного производства в сравнении с мелкими:

- технические и технологические преимущества, обусловленные значительно лучшими условиями для использования достижений НТП;
- экономия от масштаба производства, комбинирования и занятости;
- сравнительно высокая устойчивость и стабильность (даже в условиях тяжелого финансового положения крупные предприятия, как правило, не ликвидируются, а только меняют собственника и структуру управления;

- большие возможности использования кредита;
- преимущества в сфере обращения (закупка ресурсов оптом стоит дешевле), издержки по транспортировке, хранению и реализации больших партий товаров ниже в расчете на единицу продукции.

Средние предприятия занимают промежуточное положение между малыми и крупными. Их значительно меньше, нежели мелких, но больше, чем крупных. Они специализируются на обслуживании тех сегментов рынка, которые не выгодны или в силу определенных причин не заняты крупными или мелкими предприятиями. Их ассортимент не очень многообразен, но устойчив, в связи с тем, что специализированные рынки в меньшей степени зависят от конъюнктурных колебаний экономики.

Двойственная роль средних предприятий:

- создают конкурентную среду для крупных предприятий;
- являются промежуточной ступенькой к монополизации;
- наибольшее количество именно средних предприятий попадает под процесс поглощений;
- средние предприятия стремятся занять монопольное (олигополистическое) положение в определенных сегментах рынка.

Малые предприятия законодательно чаще всего определяются численностью занятых на них работников с учетом специфики сфер, отраслей и видов экономической деятельности.

В Украине действующее законодательство к малым относит предприятия, число занятых на которых не превышает:

- в промышленности и строительстве — 200 человек;
- в других отраслях производственной сферы — 50;
- в науке и научном обслуживании — 100;
- в отраслях непроизводственной сферы — 25;
- в розничной торговле — 15 человек.

В странах с развитой рыночной экономикой удельный вес занятых в среднем и мелком предпринимательстве составляет 50—70 %, а их доля в ВВП — 50—60 %. Малых

Предпринимательство в рыночной экономике

предприятий там очень много. Именно на основе малых предприятий возникли средние и крупные.

В современной экономике Украины мелкое предпринимательство не приобрело значения, свойственного рыночным системам, формировавшимся эволюционно. Развитие его в Украине требует государственного содействия и поддержки.

Черты мелких предприятий:

- большое количество;
- гибкость (способность быстро реагировать на конъюнктурные изменения в экономике);
- неустойчивость (в США ежегодно становятся банкротами три из пяти вновь созданных фирм).

Функции малых предприятий:

- оперативно реагируют на изменение экономической конъюнктуры;
 - корректируют состав экономики в соответствии с изменениями в структуре вкусов, потребностей, предпочтений и т. п.;
 - расширяют рамки экономической свободы, руководствуясь в своей деятельности экономической целесообразностью, а не решениями управленческих органов (государственных или кооперативных);
 - обеспечивают развитие конкуренции;
 - способствуют ослаблению монополизма;
 - создают дополнительные рабочие места;
 - насыщают рынок экономическими благами при отсутствии значительного стартового капитала;
 - быстро возмещают затраты и восстанавливают (воспроизводят) способность вновь инвестировать;
 - являются основой для формирования среднего класса;
 - активны в инновационной деятельности.
- Смешанная экономика* комбинирует различные типы предприятий и разные их организационно-правовые формы на основе принципа экономической целесообразности, содержание которой определяется минимизацией затрат и максимизацией прибыли.

Опытным путем установлено, что валовые затраты на единицу продукции минимизируются при достаточно высоких объемах производства в таких отраслях, как газоснабжение, электроэнергетика, водоснабжение (естественные монополии), а также металлургия, автомобильная промышленность и т. п.

Малое предпринимательство наиболее распространено в высокорисковых сферах деятельности, а также там, где массовое производство нецелесообразно.

Переход к *инновационной модели предпринимательской деятельности* рождает новые ее формы:

- венчурное предпринимательство (бизнес);
- инжиниринг;
- лизинг;
- технопарки;
- торговые сети;
- франчайзинг и др.

Венчурное предпринимательство осуществляется в сфере финансирования высокотехнологичных, как правило, с высокой степенью риска, проектов с целью получения максимальной прибыли.

по размеру венчурные компании небольшие и средние.

Организационно-правовая форма, свойственная им, — партнерства (общества).

Занимаются они целевыми инженерными разработками, производствам и внедрением инноваций. Венчурные компании выполняют роль инвесторов долгосрочных наукоемких проектов с привлечением рискованного капитала.

Партнеры венчурной компании:

- профессионалы в сфере предпринимательской и управленческой деятельности;
- институциональные инвесторы (инвестиционные и пенсионные фонды, страховые компании и т. п.);
- частные лица.

Управленцы вкладывают незначительную часть инвестиций (1 %), но принимают на себя полный риск по управлению компанией. Институциональные и частные инвесторы обеспечивают финансирование и рискуют своими инвести-

предпринимательство в рыночной экономике

циями. Таким образом осуществляется принцип венчурного предпринимательства по распределению риска. Руководство получает около 20 % прибыли, а инвесторы — 80 % .

По оценкам американских экономистов, 15 % венчурных компаний обречены на полную потерю рискованного капитала; 30 % — обеспечивает очень скромную прибыль.

Зато 30 % венчурных фирм за несколько лет перекрывают прибылью инвестированный капитал в 30-кратном, а иногда и в 200-кратном размере¹.

Инжиниринг — система предоставления услуг фирмой-консультантом фирме-клиенту во время строительства промышленных и прочих объектов (рис. 10.7).

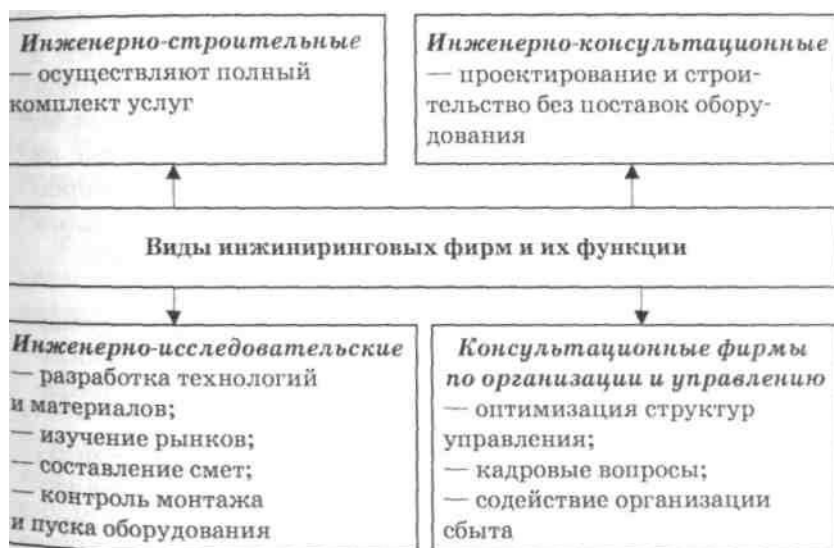


Рис. 10.7. Виды и функции инжиниринговых фирм

Лизинг — форма долгосрочной аренды, где арендодателем является лизинговая компания. Арендатор принимает на себя ответственность за сохранение арендованного имущества, уплату арендных платежей, налогов и страховых

¹ Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала / В.В. Гончаров. — М. : Сувенир, 1993. — С. 91.

платежей. Срок аренды имущества определяется от 40 до 90 % продолжительности обычного периода эксплуатации объектов, сдаваемых в аренду.

Арендванные объекты, как правило, покупаются лизинговой компанией по просьбе арендатора¹. Лизинговые компании предъявляют к арендаторам те же требования, что и банки при предоставлении кредитов. Но ассортимент их услуг значительно шире: предоставление инженерно-консультационных услуг; послереализационное обслуживание; обучение персонала по обслуживанию оборудования и пр.

Эта форма предпринимательства очень удобна для мелких и средних предприятий, имеющих ограниченные финансовые возможности.

Технопарки — одна из наиболее распространенных в США и Западной Европе форм венчурного предпринимательства. За образец создания технопарка, как правило, принимают модель научно-производственного центра на базе Стенфордского университета в Калифорнии, в котором сосредоточены приблизительно 3 тыс. средних и малых электронных фирм, где работает 190—200 тыс. человек.

Пути возникновения технопарков:

— объединение сотрудников университетских и научно-исследовательских центров, стремящихся коммерциализировать результаты своих научно-исследовательских разработок;

— создание научно-техническим персоналом крупных компаний, оставивших корпорацию с целью иметь свое собственное дело. Как правило, корпорация не только не сопротивляется, но и содействует этому процессу, рассчитывая на сотрудничество в случае успеха;

— переход существующих фирм под эгиду технопарка с целью получения определенных льгот (условий кредитования, аренды помещений для научных исследований, конструкторских разработок и т. п.).

¹ *Арендатор* — юридическое или физическое лицо, покупающее право использовать имущество арендодателя на протяжении определенного времени за установленную договором плату.

предпринимательство в рыночной экономике

Торговая сеть — два или больше магазинов, находящихся под общим владением и контролем, продающих товары аналогичного ассортимента, имеющих общую службу закупок и сбыта, и, возможно, аналогичное архитектурное оформление.

Франчайзинг — наиболее распространенная форма интеграции малого и крупного предпринимательства в области сбыта.

Сущность франчайзинга состоит в том, что главная крупная компания (*франчайзер*) подписывает соглашение с малыми и средними независимыми предприятиями (*франчайзи*) о предоставлении им исключительного права продаж ее вещественных товаров (или услуг) под торговой маркой компании-франчайзера.

Для получения прав фирма-оператор (*франчайзи*) осуществляет первоначальный взнос в пользу головной компании (*франчайзера*), а потом уплачивает ежемесячные взносы. В этом состоит сходство франчайзинга с арендой при условии, что во временное пользование продается право использования товарного знака.

Франчайзинговый пакет (франшиза) — полная система ведения бизнеса — позволяет франчайзи осуществлять эту деятельность успешно даже тогда, когда он начинает заниматься ею впервые.

Франчайзи осуществляет свою деятельность в соответствии с законами, нормами и правилами, установленными франчайзером. Компенсацией за утрату в этом аспекте экономической свободы франчайзи является предоставление ему разрешения использовать название компании, ее репутацию, маркетинговые технологии и прочее.

Источники финансирования системы франчайзинга: передача в аренду главной компанией-франчайзером соответствующего основного капитала;

- собственный капитал франчайзи (фирмы-оператора); —
заимствованный фирмой-оператором капитал.

Соглашение между франчайзером и франчайзи определяет: -
нормативы отчислений от прибыли главной компании; -
нормативы регулярных выплат за использование ре-кламы под торговой маркой франчайзера.

Франчайзинг как система организации предпринимательской деятельности имеет определенные преимущества и ограничения для обеих сторон (табл. 10.2).

Эта форма организации предпринимательства наиболее распространена в ресторанном бизнесе, на станциях технического сервиса автомобилей, в бытовом обслуживании сферах туризма, розничной торговле, при оказании ремонтно-строительных, дизайнерских и бизнес-услуг и т. п. При мером франчайзинга являются предприятия быстрого обслуживания "Макдональдс", станции технического обслуживания "Вольво", "Мерседес-Бенц" и т. д., магазины и автоматы по продаже прохладительных напитков "Кока-кола и пр.

Система франчайзинга содействует насыщению рынков

качественными и разнообразными экономическими благами и в этом ее привлекательность. Вместе с тем выполнение производственной функции не самой головной компанией, а фирмой-оператором не всегда гарантирует надлежащее качество, соответствующее стандартам товарного знака головной фирмы. Поэтому для системы франчайзинга характерен жесткий контроль *со стороны* франчайзера за работой фирмы-франчайзи.

Мерчандайзинг — система форм и методов активизации торговли:

- различные варианты размещения магазинов;
- реклама в местах продажи;
- освещение;
- интерьер;
- фирменный стиль;
- обучение продавцов умению консультировать покупателей по вопросам качества и использования товаров; понимание психологии покупателя и активного влияния на его желание приобрести товар именно в этом торговом заведении и т. п.

Подводя итог, отметим, что предпринимательство — явление многоаспектное. Формы предпринимательской деятельности возникают из потребностей экономических субъектов и определяются уровнем развития экономики.

Преимущества и недостатки франчайзинга	Для франчайзера	Для франчайзи
Преимущества	<p>Обеспечивает дополнительные денежные средства для ведения бизнеса.</p> <p>Способствует укреплению репутации на существующем рынке.</p> <p>Способствует расширению рынка определенного вида экономических благ.</p> <p>Создает благоприятные условия для возникновения новых концепций предпринимательской деятельности</p>	<p>Поддержка со стороны главной компании, имеющей прекрасную репутацию.</p> <p>Возможность быстро и эффективно начать свое дело.</p> <p>Установление четких территориальных границ ведения дела</p>
Недостатки	<p>Ограниченное влияние главной компании на франчайзи.</p> <p>Недобросовестные фирмы-операторы могут компрометировать франчайзера и негативно влиять на его имидж.</p> <p>Опасность разглашения коммерческой тайны.</p> <p>Благополучные фирмы выходят из системы франчайзинга для самостоятельного ведения предпринимательства</p>	<p>Ограничение инициативы и свободы со стороны франчайзера.</p> <p>Финансовая зависимость от франчайзера в трудных для франчайзи ситуациях может его уничтожить даже при успешной деятельности.</p> <p>Франчайзер может недобросовестно выполнять свои договорные обязательства</p>

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Предпринимательство. Бизнес. Предприниматель. Индивидуальные предприятия. Общество. Полное общество. Общество с ограниченной ответственностью. Смешанные общества. Картель. Синдикат. Трест. Концерн. Конгломерат. Диверсификат. Финансово-промышленная группа. Концентрация производства. Малые, средние и крупные предприятия. Венчурное предпринимательство. Инжиниринг. Лизинг. Технопарки. Франчайзинг. Франчайзер. Франчайзи. Мерчандайзинг.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте характеристику предпринимательства и раскройте общее и отличное в понятиях "предпринимательство" и "бизнес".
2. Какие причины обусловили эволюцию теории предпринимательства? Раскройте главные пункты этих эволюционных изменений.
3. Проведите сравнительный анализ классической и инновационной моделей предпринимательства.
4. Какими факторами определяется выбор организационно-правовой формы предпринимательства?
5. Какие типы объединения предприятий вы знаете? Чем определяется целесообразность использования каждого из них?
6. Как определяют степень зависимости предприятия, входящих в корпоративный капитал?
7. Дайте определение концентрации производства. По каким показателям определяют ее уровень?

предпринимательство в рыночной экономике

8. Какой критерий лежит в основе деления предприятий на малые, средние и крупные? Для чего нужна такая классификация?

9. Чем определяется целесообразность выбора типа предпринимательской деятельности?

10. Назовите преимущества и недостатки малого, среднего и крупного предпринимательства.

11. Дайте определение венчурного предпринимательства. Какие функции оно выполняет? На каких принципах функционирует?

12. Что особенного можно выделить в лизинговой форме предпринимательства?

13. Что такое франчайзинг? На каких принципах он создается? Назовите его преимущества и ограничения.

Литература

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. — М. : Экономика, 1989. — С. 237—238.

2. *Барр Р.* Политическая экономия : в 2 т. / Р. Барр. — М. : Междунар. отношения, 1994. — Т. 1.

3. *Варналій З.С.* Державна політика підтримки малого підприємництва / З.С. Варналій. — К. : НІСД, 1996.

4. *Гончаров В.В.* Руководство для высшего управленческого персонала / В.В. Гончаров. — М. : Сувенир, 1993. -С 91.

5. *Дениэлс Дж.Д.* Международный бизнес: внешняя ^сРед и деловые операции / Дж.Д. Дениэлс, Ли.Х. Радеба ; ^{пер.} с англ. — 6-е изд. — М. : Дело ЛТД, 1994. — С. 481—482.

6. Державна регіональна політика України: особливос-^{ті} та стратегічні пріоритети : монографія / за ред. З.С. Вар-налія. — к. : НІСД, 2007. — Розд. XII.

¹• Микроэкономика: теория и российская практика / ^{По}Д Ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. — М. : КноРус, 1999.-т. 13.

8. *Поручник А.М.* Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні / А.М. Поручник Л.Л. Антонюк ; Київ. нац. екон. ун-т. — К. : КНЕУ, 2000.
9. *Сизоненко В.* Підприємництво : підручник / В. Сизоненко. — К. : Вікар, 2005.
10. *Сизоненко В.* Сучасне підприємництво : довідник / В. Сизоненко. — К. : Знання-Прес, 2003. — Розд. VII, X.
11. Словарь современной экономической теории Макмиллана : пер. с англ. / общ. ред. Дэвида У. Пирса. — М. : ИНФРА-М, 1997. — С. 154.
12. Юридична енциклопедія. — К. : Укр. енциклопедія, 1998. — Т. 1. — С. 333—334.

КАПИТАЛ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

Теория капитала является одним из самых сложных разделов экономической теории.

Поль Самуэльсон

11.1. Капитал как экономическая категория товарного производства

Современная экономическая наука трактует капитал как сложную, многоаспектную категорию, эволюция которой отражает исторический процесс развития природы, форм движения, динамики и структуры товарного производства.

История развития экономической науки подтверждает существование разных подходов к определению сущности и структуры капитала (табл. 11.1), в том числе следующих.

1. *Предметно-функционального подхода*, представители которого отождествляют капитал с накопленным трудом, предназначенным для дальнейшего производства или продажи с целью получения дохода.

В рамках этого подхода капитал анализируется как *фактор производства*, влияющий на результаты предпринимательской деятельности и приносящий доход владельцу. при этом подчеркивается особое место капитала в системе экономических ресурсов, обусловленное его высокой мобильностью, производным характером формирования и опосредованной ролью.

Таблица 11.1. Теоретическое осмысление сущности капитала в истории экономической мысли

Трактовка сущности капитала	Приверженцы
1	2
Отождествление капитала с деньгами (золотом, серебром)	Меркантилисты (XV—XVIII вв.)
Отождествление капитала со средствами сельскохозяйственного производства, во взаимодействии которых с природой (землей) обеспечивается прирост чистого продукта	Физиократы (вторая половина XVIII в.)
Капитал как часть предназначенных для дальнейшего производства запасов, от которых ожидают получить доход	А. Смит (1723—1790)
Капитал — фактор производства (овеществленные материальные блага, средства производства), способствующий созданию и распределению национального дохода	Ж.-Б. Сей (1767—1832)
Капитал — предварительно накопленный запас продуктов прошлого труда, предназначенных для производства (сбережения, которые потребляются в процессе производства)	Дж.С. Милль (1806—1873)
Капитал — самовозрастающая стоимость (стоимость, которая приносит прибавочную стоимость); производственные отношения капиталистического способа производства, основанные на эксплуатации и монопольном присвоении капиталистами неоплаченного труда наемных работников	К. Маркс (1818—1883)
Капитал — совокупность вещей, которые формируют предпосылки производства. Главное его свойство — способность приносить доход, зависящий от производительности факторов производства и относительной редкости, вытекающей из бремени удержания	А. Маршалл (1842—1924)
Капитал — фундаментальная основа производства, запас производственных благ, владеющих физической производительностью	Дж.Б. Кларк (1847—1938)

1	2
Капитал — совокупность промежуточных продуктов, созданных на отдельных стадиях "косвенного пути" производства. Акцент на связи доходности капитала со свойствами времени	Э. Бем-Баверк (1851—1919)
Капитал — дисконтированный доход, любое благо, приносящее доход своему владельцу независимо от сферы применения и характера деятельности	И. Фишер (1867—1947)
Капитал — богатство, способное приносить доход. Превращение богатства в капитал обусловлено превышением дохода от капиталовложений над банковским процентом	Дж.М. Кейнс (1883—1946)
Капитал — "фонд покупательной силы", служащий для приобретения средств производства, способных обеспечить научно-технический прогресс общества	И. Шумпетер (1883—1950)

Анализ материально-вещественного содержания капитала постоянно расширяется за счет обогащения диапазона видов накопления труда и определенных благ, однако не дает возможности выявить источник роста предпринимательского дохода и раскрыть его социально-экономическое содержание.

2. *Социально-экономического подхода*, представители которого трактуют капитал как *экономическую категорию специфическое общественное отношение*, возникающее при определенных исторических условиях. Особенностью социально-экономического подхода является стремление охарактеризовать общественно-экономическую сущность капитала в органической взаимосвязи с экономическими отношениями и выявить источник самовозрастания стоимости.

Рассматривая капитал как самовозрастающую стоимость, К. Маркс трактовал его как капиталистические производственные отношения эксплуатации наемного труда.

Вместе с тем необходимо учитывать, что развитие социально ориентированной рыночной экономики, распространение коллективных форм частной собственности, акционирование, демократизация управления изменяют социально-экономическую природу капитала. Возрастает взаимообусловленность мотивационных приоритетов наемных работников и предпринимателей на основе "социализации" капитала и "капитализации" труда. Сближению интересов субъектов современной рыночной экономики способствует дальнейшее развитие сотрудничества труда и капитала, основывающееся на качественном усовершенствовании трудового законодательства и системы коллективных договоров.

3. *Денежного подхода*, согласно которому капитал исследуется как *финансовый ресурс*, приносящий доход владельцу в виде процента.

4. *Временной концепции капитала*, основанной на сравнении полезности благ в разное время и выведении дохода из определенных свойств последнего. Согласно этой точке зрения ценность настоящих (сегодняшних) благ (при неизменности других условий) всегда превышает ценность таких же благ в будущем. Поэтому доход на капитал имеет место при условии обмена товаров текущего и будущего потребления.

5. *Толкование капитала как определенного вложения*, обеспечивающего доход владельцу независимо от сферы применения или характера деятельности.

В традиционном политэкономическом определении *капитал* (от нем. *Capitalis* — главный) *имеет следующие свойства*:

- 1) ограниченность;
- 2) способность к накоплению;
- 3) ликвидность;
- 4) способность к конвертации (постоянному изменению форм);
- 5) самовозрастание.

Общепризнано, что капитал является сложной динамической субстанцией, постоянно изменяющей свои формы. Поэтому понимание сущности капитала постоянно углубляется и расширяется, выходя за границы своего изначально-

Капитал. Издержки производства и прибыль

го содержания. В современной экономической литературе получили распространение следующие категории.

I. Человеческий капитал как мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Образование, профессиональная подготовка, здоровье, естественные способности и творчество индивида рассматриваются как факторы его производительной силы, оказывающей содействие увеличению объемов производства высококачественной инновационной продукции и приносящей так называемую технологическую ренту, выступая важнейшим источником роста дохода отдельного человека и общества в целом. При этом личность определяется не только как субъект, но и как объект экономической деятельности и инвестиций, более прибыльных, чем капиталовложения в другие ресурсы. *Инвестициями в человеческий капитал* считаются затраты на получение образования, квалификации, подготовку и переподготовку работников, поддержку здоровья, информационное обеспечение и т. п. Величина человеческого капитала оценивается потенциальным доходом, который он может приносить владельцу.

II. Интеллектуальный капитал — накопленная в процессе интеллектуальной деятельности совокупность знаний, опыта, привычек, способностей и взаимоотношений, имеющих экономическую ценность и используемых с целью получения дохода.

В современной экономической литературе различают *интеллектуальный капитал общества* (совокупность знаний, опыта, связей и информации, используемых на уровне общества в целом и являющихся ведущим фактором роста национального дохода постиндустриального общества), *интеллектуальный капитал отдельной компании* (совокупность активов, основанных на интеллектуальных способностях работников компании, реализующихся в процессе инновационной деятельности и увеличивающих ее рыночную стоимость) и *интеллектуальный капитал отдельного индивида*. В высокоцивилизованном обществе интеллектуальный капитал начинает преобладать над всеми другими формами капитала, выступая главной предпосылкой накопления общественного богатства.

Отечественные и зарубежные исследователи выделяют в структуре интеллектуального капитала отдельной компании следующие составляющие:

1. *Человеческий капитал* — накопленные вследствие инвестиций и воплощенные в работниках компании знания, творческие способности, профессиональный опыт и моральные ценности.

2. *Структурный капитал* — техническое и программное обеспечение, организационная структура, интеллектуальная собственность, отношения с клиентами и т. п.

В состав структурного капитала входят:

— *клиентский капитал* (отношения с заказчиками, покупателями, деловые связи с поставщиками, товарные знаки и знаки обслуживания и т. п.);

— *организационный капитал* (информационные ресурсы, электронные сети, организационная структура, авторские права и т. п.)¹.

III. *Социальный капитал* — капитал, представленный в качестве социальных связей и отношений, основанных на доверии как концентрации ожиданий и обязательств, побуждающих хозяйствующих субъектов к более эффективным действиям с целью достижения общих задач. В отличие от материализованного физического капитала и неотъемлемого от индивида человеческого капитала, социальный капитал существует лишь в отношениях между людьми. Его объективной основой являются сети социальных связей, использующиеся для информации, обучения, формирования правил поведения и репутации, основанных на порядочности, надежности, последовательности, лояльности, честности, открытости, соблюдении общепризнанных морально-этических ценностей.

Западные исследователи определяют социальный капитал как определенную сумму ресурсов (фактических или

¹ Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэллоун // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология ; под ред. В. Иноземцева. — М. : Academia, 1999. — С. 434.

Капитал. Издержки производства и прибыль

виртуальных), накапливающихся у индивидов и групп благодаря наличию сети более или менее институционализированных отношений взаимного признания и доверия¹, утверждая, что "социальный капитал включает как определенную сеть связей, так и определенные активы, которые могут быть мобилизованы через эту сеть"², они выделяют следующие его формы:

1) обязательства и ожидания, зависящие от надежности социальной среды;

2) информационные возможности (способность социальной структуры к передаче информационных потоков и норм);

3) социальные нормы и этические принципы³.

Таким образом, согласно современным научным подходам, капитал может иметь не только овеществленные, но и неовеществленные (воплощенные в отдельных людях или отношениях между ними) формы. Согласно утверждению известного французского исследователя П. Бурдьё, *постиндустриальные преобразования способствуют развитию таких основных состояний капитала:*

1) *инкорпорированного* (совокупности относительно устойчивых, воспроизводимых диспозиций и способностей, которыми наделен собственник той или иной формы капитала);

2) *объективируемого* (овеществленных форм капитала, доступных непосредственному восприятию и передаче в физической, предметной форме);

3) *институционализированного* (признание определенного вида капитала ресурсом, неформализованным или

¹ Bourdieu P. The Forms of Capital / P. Bourdieu // Handbook of Theory and Research for Sociology of Education. — N. Y., 1986. — P. 18.

Nacapiet I. Social Capital, Intellectual Capital and the Organization Advantage / I. Nacapiet, S. Choshal // Academy of Management Review. — 1998. — Vol. 23. — P. 32.

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 129.

формализованным в виде прав собственности, сертификатов и т. п.)¹.

Важно подчеркнуть, что человеческий, интеллектуальный и социальный капитал не являются отдельными и независимыми активами. Они формируются и развиваются в органическом единстве, взаимодействии и взаимосвязи взаимопроникая и дополняя друг друга. Учитывая то, что накопление, усовершенствование и всестороннее развитие человеческого богатства приобретают наибольшую ценность в контексте имеющихся источников современного экономического роста, становится понятной важность этого подхода для анализа капитала как экономической категории.

Не отбрасывая ни одного из толкований капитала, накопленных научной мыслью за всю историю развития экономической теории, важно подчеркнуть необходимость анализа сущности капитала в контексте социально-экономических и исторических условий его саморазвития.

В широком понимании капитал — сложный, многоуровневый и многоаспектный феномен, определяющий самоорганизацию хозяйственной жизни, направленную на самовозрастание стоимости. В узком понимании капитал — самовозрастающая авансированная стоимость; определенные вложения или активы, дающие возможность получения дохода.

Многоаспектность категории "капитал" проявляется в разнообразных формах его существования (рис. 11.1). В современной экономической литературе различают следующие аспекты анализа капитала:

1. В зависимости от сферы применения (промышленный, торговый, ссудный капиталы, или капитал сферы производства и капитал сферы обращения).

Промышленный капитал — капитал, применяемый в сфере материального и нематериального производства с целью получения прибыли.

¹Bourdieu P. The Forms of Capital / P. Bourdieu // Handbook of Theory and Research for Sociology of Education. — N. Y., 1986. — P. 19.

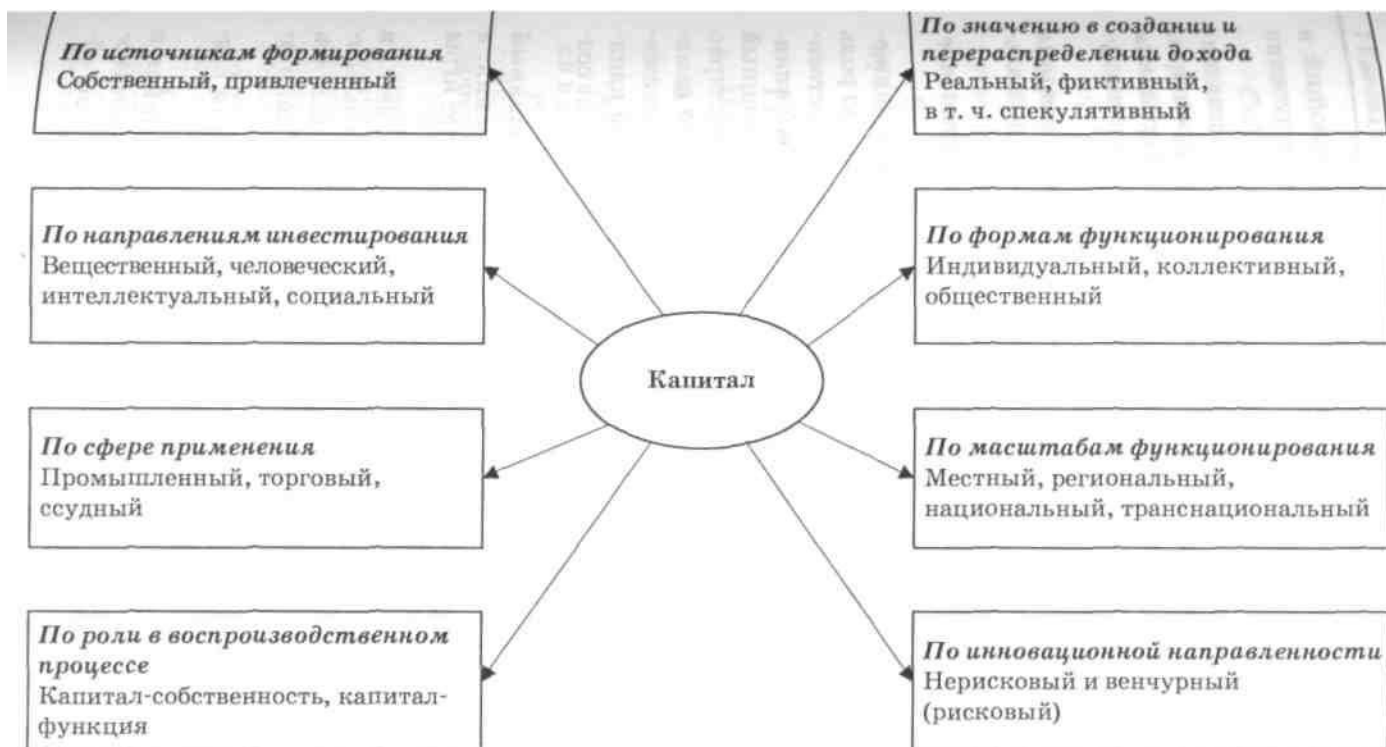


Рис. 11.1. Многоаспектность анализа конкретных форм существования капитала

Торговый капитал — капитал, функционирующий в сфере товарного обращения, и обеспечивающий получение торговой прибыли.

Ссудный капитал — денежный капитал, предоставленный в заем и приносящий владельцу доход в виде процента.

2. *В зависимости от направления инвестирования* (материально-вещественный, человеческий, интеллектуальный, социальный капитал).

3. *В зависимости от масштабов функционирования* (местный, региональный, национальный, транснациональный капитал).

4. *В зависимости от значения в создании и перераспределении дохода* (реальный и фиктивный капитал).

Реальный капитал обслуживает прежде всего движение промышленного капитала, играет определяющую роль в создании дохода, воплощаясь в материально-вещественных, денежных и духовных ценностях. **Фиктивный капитал** (от лат. *factio* — выдумка) — капитал, представленный в ценных бумагах (акциях, облигациях и т. п.), регулярно приносящий доход их владельцу и осуществляющий самостоятельное, отличающееся от реального капитала, движение на рынке ценных бумаг. Сам по себе фиктивный капитал как титул собственности на ценные бумаги доход не создает, он лишь способствует его перераспределению.

Разновидностью фиктивного является **спекулятивный капитал**, направленный не на долгосрочные вложения, а на быстрое получение спекулятивной прибыли за счет игры на колебаниях рыночных курсов ценных бумаг.

Иллюзорность фиктивного капитала ярко проявляется в период биржевых потрясений, при которых падения рыночных курсов ценных бумаг может существенно уменьшить величину фиктивного капитала при тех же объемах капитала реального;

5. *В зависимости от роли в производственном процессе* (капитал-собственность, капитал-функция).

Капитал-собственность — капитал, находящийся в собственности кредитора. **Капитал-функция** — заимствованный капитал, функционирующий в определенной об-

капитал. Издержки производства и прибыль

6. *В зависимости от источника формирования* (собственный и привлеченный капитал).

Собственный капитал — капитал, вложенный собственником фирмы; определяется как разность между совокупными активами фирмы и ее обязательствами.

Привлеченный капитал создается за счет размещения ценных бумаг и получения банковского кредита.

7. *В зависимости от инновационной направленности* (нерисковый и венчурный (рисковый) капиталы).

Венчурный капитал — рисковый капитал, функционирующий в инновационной сфере и обеспечивающий коммерциализацию нововведений.

8. *В зависимости от форм функционирования* (индивидуальный, общественный, коллективный).

11.2. Структура авансированного капитала. Издержки производства, их сущность и классификация

Авансированный промышленный капитал вкладывается в средства производства и рабочую силу.

Рабочая сила (личный фактор производства) — это способность человека к наемному труду, совокупность его физических и умственных способностей.

Уровень развития рабочей силы в современных условиях коренным образом изменяется под влиянием научно-технической революции. Возрастает значение умственных способностей, творческих и духовных усилий работников в организации и управлении производством, повышаются требования к уровню их образовательной и квалификационной подготовки. Качество и уровень развития рабочей силы определяются величиной инвестиций в человеческий капитал.

Средства производства (вещественные факторы производства) включают:

предметы труда — объекты целенаправленной деятельности человека, являющиеся материальной основой

создаваемого продукта (естественные вещества в первоначальном или частично обработанном состоянии);

— *средства труда* — вещь или комплекс вещей, которыми человек преобразует предметы труда (машины, инструменты, оборудование, транспортные средства и т. п.).

Средства и предметы труда являются материально-вещественной основой промышленного капитала и постоянно совершенствуются в процессе развития научно-технического прогресса. Современный этап эволюции средств производства связан с широкой автоматизацией производства, компьютеризацией труда, применением принципиально новых предметов труда с заведомо заданными свойствами (полимеров, керамики, полупроводниковых и сверхчистых материалов), информационных технологий и биотехнологий, принципиально новых видов энергии и т. п.

Издержки производства являются формой движения авансированного капитала.

Издержки производства — стоимостная оценка затрат экономических ресурсов, осуществленных предпринимателями с целью производства продукции.

Понятие издержек в экономической науке базируется на общей идее ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования, поскольку выбор определенного варианта производства предопределяет потерю выгод от использования соответствующих ресурсов наилучшим из всех возможных способов.

В связи с этим действительные издержки делятся на внешние и внутренние.

Внешние (явные, или эксплицитные) издержки — издержки на оплату экономических ресурсов, поставщики которых не являются владельцами фирмы (денежные издержки на приобретение сырья, топлива, оборудования, трудовых и транспортных услуг и т. п.).

Внутренние (неявные, или имплицитные) издержки — издержки фирмы на использование собственных (неоплачиваемых) ресурсов. Неявные издержки включают недополученные предпринимателем доходы при наиболее выгодном альтернативном применении собственных ресурсов. Со-

капитал. Издержки производства и прибыль

временная экономическая наука причисляет к внутренним издержкам нормальную прибыль — минимальную плату, необходимую для продолжения деятельности предпринимателя в определенной сфере бизнеса.

Выделение явных и неявных издержек отражается в двух подходах к пониманию природы издержек фирмы.

I. *Бухгалтерский подход* предусматривает учет внешних (явных) издержек, которые оплачиваются непосредственно после получения счета или накладной. Эти издержки отражаются в бухгалтерском балансе фирмы и являются *бухгалтерскими издержками*.

II. *Экономический подход* к издержкам производства предусматривает учет не только внешних, но и внутренних издержек, связанных с возможностью альтернативного использования ресурсов. Таким образом, *экономические издержки* отличаются от бухгалтерских на величину альтернативной стоимости собственных ресурсов.

Альтернативная стоимость (стоимость утраченных возможностей, утраченная выгода) — стоимость наилучшей (наиболее оплачиваемой) альтернативной возможности производства или поведения фирмы при сравнительной степени риска.

Таким образом, *экономические (вмененные) издержки* — это издержки, которые необходимо понести предпринимателю, чтобы отвлечь ресурсы от их альтернативного использования. Это действительные затраты на производство товара, отражающие стоимость ресурсов при наилучшем из возможных вариантов их применения.

В зависимости от срока, в течение которого возможно изменение экономических ресурсов, привлеченных фирмой к производству определенного вида продукции, различают:

затраты фирмы в долгосрочном периоде (временном интервале, достаточном для изменения всех занятых Ресурсов);

затраты фирмы в краткосрочном периоде (временном интервале, в течение которого хотя бы один вид ресурсов остается неизменным).

Затраты фирмы в краткосрочном периоде делятся на постоянные, переменные, совокупные, средние и предельные (Рис. Ц.2).

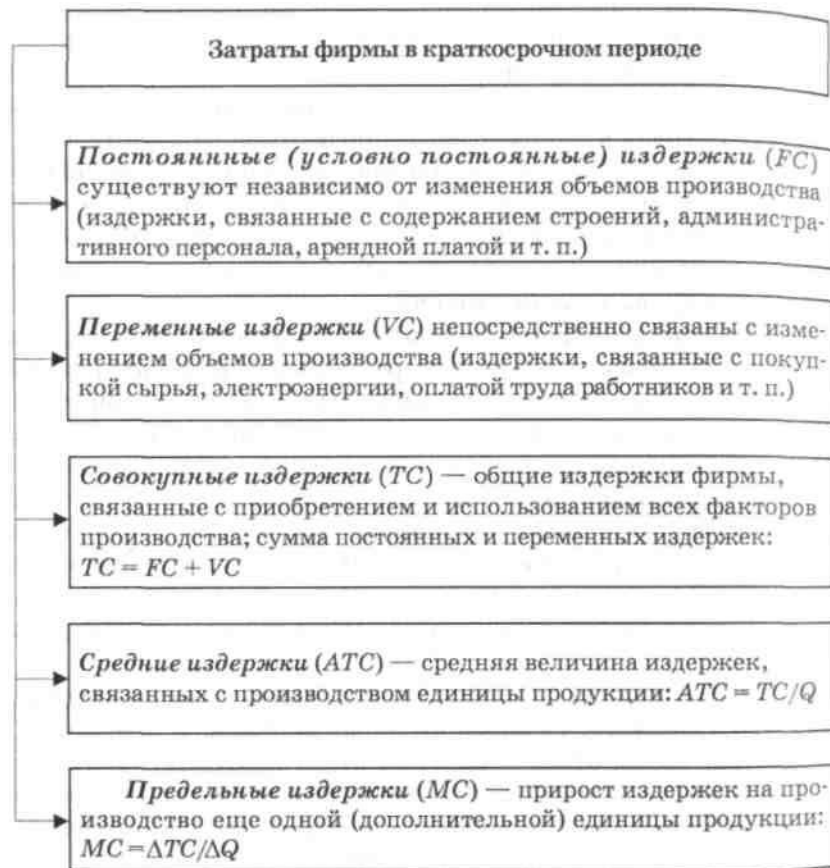


Рис. 11.2. Структура издержек фирмы в краткосрочном периоде

В некоторых случаях фирмы несут **необратимые издержки**, которые не могут быть возмещены и характеризуют:

- *утраченные возможности, связанные с ошибочными управленческими решениями* (ущерб, возмещенный за счет прибыли);
- *разовые потери*, не компенсируемые в случае прекращения деятельности фирмы (например, издержки, связанные с рекламой).

капитал. Издержки производства и прибыль

11.3. Прибыль на капитал и факторы, ее определяющие. Экономическая роль прибыли

Прибыль на капитал — важнейшая категория рыночной экономики, сложная и многогранная по своей сути и конкретным формам проявления. Эволюция научных представлений о природе и источниках прибыли отражает развитие теоретических исследований сущности и динамики движения капитала.

Исследуя торговый капитал, *меркантилисты утверждали, что прибыль возникает в сфере обращения, а ее непосредственным источником является внешняя торговля. А. Смит трактовал прибыль как доход на капитал*, утверждая, что "доход, получаемый от капитала лицом, лично вкладывающим его в дело, носит название прибыли"¹. Вместе с тем, по мнению ученого, "не исключено, что прибыль на капитал есть лишь другим наименованием вознаграждения особого вида труда, а именно труда по надзору и управлению. Однако прибыль абсолютно не похожа на оплату труда; в основе ее формирования лежат иные основания, безотносительные к количеству, тяжести или сложности труда по надзору и управлению. Она определяется в целом величиной применяемого капитала, и бывает большей или меньшей в соответствии с этой величиной"².

Д.Рикардо определял прибыль как часть стоимости, остающуюся после вычитания заработной платы. Основываясь на теории трех факторов производства, Ж.-Б. Сей разделял прибыль на процент (доход на капитал) и предпринимательский доход (вознаграждение за "талант, деятельность, дух порядка и управления"). Дж.С. Милль анализировал прибыль как вознаграждение предпринимателя за воздержание от потребления. К. Маркс исследовал прибыль как главную цель и мотив деятельности капиталиста, ре-

¹Смит А. Добробут націй. Дослідження про природу та причи-
Добробуту націй / А. Сміт. — К. : Port-Royal, 2001. — С. 38. ² Там само. — С 156.

зультат неоплаченного труда наемных работников, производную и превращенную форму прибавочной стоимости представляющую как порождение всего авансированного капитала.

Известные экономисты второй половины XIX в. Э.Бем-Баверк и А. Маршалл обращали внимание на плату за риск как составляющую прибыли. Важным шагом на пути выявления экономической природы прибыли стало исследование известного американского ученого Дж.Б. Кларка "Распределение богатства" (1895). Разграничив два состояния экономики (статическое и динамическое), ученый пришел к выводу, что в статической экономике формируются такие доходы, как заработная плата, процент, рента и предпринимательский доход (оплата управленческого труда). Вместе с тем в условиях динамической экономики создаются необходимые предпосылки для возникновения прибыли как специфического вида дохода.

В западной экономической литературе термин "прибыль", как правило, употребляется в широком и узком смысле, а именно:

- доход, включающий процент (*широкий подход*);
- предпринимательский доход, не включающий процент (*суженный подход*).

В XX в. общеупотребительным стало использование данного термина в узком понимании, вытеснившим идентичное понятие предпринимательского дохода. При этом в экономической литературе утвердились следующие подходы к толкованию экономической природы прибыли.

1. *Прибыль как вознаграждение за умелую оценку рисков и неопределенности.* Этот подход был обоснован известным американским экономистом Ф. Найтом, утверждавшим, что прибыль порождается особым предпринимательским талантом, умением адаптироваться к нуждам динамического развития и адекватно отвечать на предвиденные и непредусмотренные риски. "В условиях предпринимательской системы экономическую деятельность направляет специальный социальный класс — бизнесмены, — писал исследователь. — Они в строгом понимании являются

питал. Издержки производства и прибыль

производителями, в то время как население просто обеспечивает их производственными услугами"¹.

2. Прибыль как вознаграждение за новаторство, внедрение технических, коммерческих, организационных и финансовых нововведений. Этот подход был обоснован известным австро-американским ученым Й. Шумпетером в книге "Теория экономического развития" (1912) путем исследования прибыли как мощной творческой силы развития рыночной экономики².

3. Прибыль как следствие монопольной власти, возникающей в результате ограничения конкуренции. Этот подход был обоснован американским экономистом Э. Чемберлином, автором книги "Теория монополистической конкуренции" (1933) и английской исследовательницей Дж. Робинсон, написавшей "Экономику несовершенной конкуренции" (1933). По мнению этих исследователей, в условиях монополизации существуют возможности завышения цен и формирования дохода, источником которого является реализованная в цене монопольная власть. В то же время необходимо подчеркнуть, что вопрос о монопольной составляющей прибыли до сих пор остается дискуссионным.

В современной экономической теории значительное внимание уделяется анализу прибыли фирм, действующих в условиях различных типов рыночных структур. При этом **прибыль** трактуется как **выраженный в денежной форме доход предпринимателя на вложенный капитал, разность между общей выручкой от реализации (валовым доходом) и совокупными затратами фирмы:**

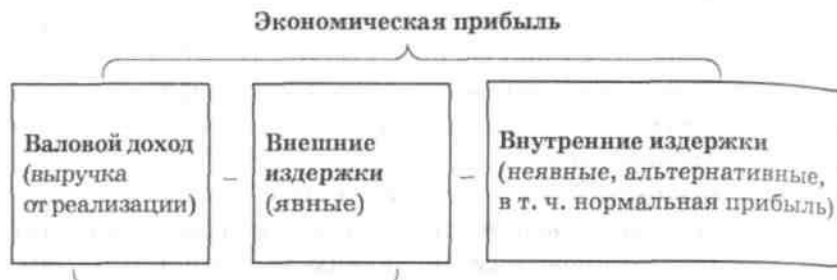
$$P = TR - TC,$$

где P ~ прибыль фирмы; TR — выручка от реализации; TC - совокупные издержки.

¹ *Knight F.N. Risk.Uncertainty and Profit / F.N. Knight. — Boston ; N. Y.,1957. — P. 271.*

Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982.

Существование двух подходов к определению издержек фирмы (бухгалтерского и экономического) предопределяет наличие двух аспектов анализа прибыли (рис. 11.3).



Бухгалтерская прибыль *Рис. 11.3. Экономическая и бухгалтерская прибыль фирмы*

Бухгалтерская прибыль определяется как разность между валовым доходом (выручкой от реализации продукции) и бухгалтерскими (внешними) издержками производства.

Экономическая прибыль определяется как разность между валовым доходом и экономическими (внешними и внутренними, с учетом нормальной прибыли) издержками производства.

Нормальная прибыль — обычный для отрасли доход от экономических ресурсов; минимальный доход, стимулирующий предпринимателя продолжать дело, оставаясь в определенной сфере бизнеса. Поскольку нормальная прибыль является вознаграждением за выполнение предпринимательских функций, она входит в состав внутренних издержек фирмы.

Конечный финансовый результат, более всего интересующий предпринимателя, является называется чистой прибылью. **Чистая прибыль** — прибыль, остающаяся в распоряжении предпринимателя после расчетов с бюджетом по налогам и другим обязательным платежам.

Экономическая прибыль — это излишек сверх нормальной прибыли, являющийся результатом инициативы предпринимателя, его умения найти самое лучшее применение и

капитал. Издержки производства и прибыль

комбинацию экономических ресурсов, осуществить нововведения, рискнуть. При ее расчете возможны такие ситуации:

— *экономическая прибыль является отрицательной величиной*, что свидетельствует о необходимости поиска более выгодных путей применения имеющихся ресурсов;

— *экономическая прибыль является нулевой* — это означает, что предприниматель получает нормальную прибыль и альтернативное применение вложенных средств не увеличит его доход;

— *экономическая прибыль является положительной величиной*, что свидетельствует об эффективном использовании ресурсов.

Возникновение экономической прибыли побуждает предпринимателей направлять свои капиталы в определенную сферу общественного производства, что способствует расширению круга производителей и снижению рыночных цен. Результатом последнего является уменьшения экономической прибыли, ее исчезновение, а затем перелив капиталов в другие сферы деятельности. Однако уменьшение количества производителей повышает рыночные цены и ведет к увеличению экономической прибыли и т. д. Таким образом, колебание экономической прибыли в ближайшей перспективе — надежный механизм выявления общественных потребностей и их эффективного удовлетворения путем повышения производительности труда, внедрения нововведений в сферу техники, технологии и организации производства.

Существование избыточной прибыли в долгосрочном периоде свидетельствует о наличии препятствий для эффективной конкуренции производителей на определенном рынке. **Монопольная прибыль** — прибыль фирмы, занимающей монопольное положение на рынке.

Средствами измерения прибыли является ее масса (абсолютная денежная величина) и *норма* (качественный процентный показатель).

Масса прибыли — это абсолютный объем прибыли в денежном выражении.

Норма прибыли характеризует степень прибыльности. Читала и определяется как процентное отношение массы прибыли ко всему авансированному капиталу.

11.4. Кругооборот и оборот промышленного капитала. Амортизация основного капитала

Функционируя по схеме $D — T — D'$, капитал непрерывно возвращается к своей первоначальной форме, осуществляя своеобразное движение по кругу. Реальный кругооборот промышленного капитала проходит три логически последовательные стадии (рис. 11.4):

I — покупка необходимых факторов производства (средств производства (СП) и рабочей силы (РС));

II — производство определенной товарной массы;

III — продажа произведенной товарной продукции.

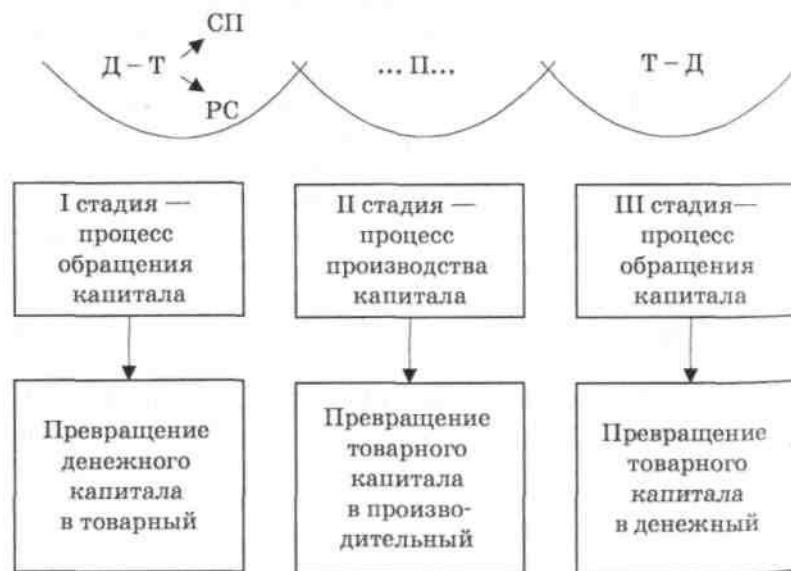


Рис. 11.4. Последовательные стадии и функциональные формы кругооборота промышленного капитала

Кругооборот промышленного капитала — непрерывное движение капитала по трем стадиям с последовательным изменением форм и возвращением в свою начальную

форму в увеличенном, как правило, объеме. Непрерывное движение капитала по логике его кругооборота образует оборот капитала.

Оборот капитала — это непрерывно повторяемый кругооборот капитала, в результате которого авансированные средства полностью возвращаются в свою первоначальную форму.

В процессе оборота разные части промышленного капитала одновременно функционируют в денежной, производительной и товарной формах.

Одна из важных характеристик оборота капитала — скорость его движения.

Первое измерение скорости оборота капитала — отрезок времени, на протяжении которого к предпринимателю в виде выручки возвращается вся денежная сумма авансированного капитала, возросшая на величину прибыли. Этот отрезок времени составляет один оборот.

Второе измерение скорости оборота капитала — количество оборотов авансированного капитала за год. Это измерение является производным от первого и выражается формулой

$$n = \frac{T}{t},$$

где n — количество оборотов авансированного капитала за год; T — определенная единица измерения — год (12 месяцев); t — продолжительность одного оборота.

Отдельные части промышленного капитала, представленные его особыми материально-вещественными элементами, оборачиваются с разной скоростью.

Средства труда (строения, сооружения, станки, машины, оборудование) функционируют от нескольких лет до нескольких десятков лет. Они составляют материально-техническую базу предприятий и последовательно принимают участие во многих производственно-технологических циклах.

Основной капитал — часть промышленного капитала, функционирующая в натуральной форме средств труда на протяжении нескольких производственно-техно-

логических циклов и частями переносящая свою стоимость на произведенную продукцию.

Предметы труда — сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты — принимают участие в производственно-технологическом цикле и полностью потребляются на протяжении одного такого цикла. Их стоимость быстро оборачивается, полностью переносится живым конкретным трудом на создаваемую в том же самом производственно-технологическом цикле товарную продукцию. Далее она приобретает денежную форму вследствие реализации продукции и снова направляется на закупку новых партий предметов труда. Быстро оборачиваются также средства в товарной и денежной формах.

Оборотный капитал — часть промышленного капитала, функционирующего в виде предметов труда, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств (в т. ч. заработной платы), которые оборачиваются и переносят свою стоимость на произведенную продукцию на протяжении одного производственно-технологического цикла.

Оборотный капитал полностью возвращается к предпринимателю после завершения каждого кругооборота.

Вместе с тем необходимо учитывать, что ускорение научно-технического прогресса, усложнение производственных технологий, непрерывное генерирование инноваций как определяющие факторы современного экономического развития успешных стран подрывают основы классической теории оборота капитала. Делая ударение на принципиальном изменении роли фактора времени в информационном обществе, современные исследователи обращают внимание на размывание четкой границы между основным и оборотным капиталом. Свидетельство этого — увеличение продолжительности производственного цикла в самолето-, кора'бле-, ракетостроении, которое удлиняет жизненный цикл оборотного капитала в данных отраслях до 2—3 лет. В то же время некоторые виды производственного оборудования (компьютеры, факсы, ксероксы и т. п.) вследствие быстрого

морального износа также функционируют 2—3 года, что ведет к существенным изменениям в делении затрат на капитальные и текущие.

Согласно схеме кругооборота, время оборота промышленного капитала имеет следующую структуру (рис. 11.5):

- время обращения;
- время производства.

Рациональное хозяйствование предусматривает поиски путей ускорения оборота капитала с целью увеличения массы и повышения нормы прибыли.

С учетом скорости оборота капитала формула нормы прибыли приобретает следующий вид:

$$P' = \frac{P}{K} \cdot n \cdot 100\%,$$

где P' — норма прибыли; P — масса прибыли; K — величина авансированного капитала; n — количество оборотов авансированного капитала за год.

Оборот основного капитала, благодаря многолетнему функционированию его материально-вещественных элементов, происходит в форме амортизации.

Амортизация (от лат. *mors* — смерть или *amortisatio* — погашение) — термин, используемый в двух значениях:

- 1) процесс постепенного перенесения стоимости основного капитала на произведенную продукцию по мере его износа;
- 2) процесс восстановления стоимости основного капитала за счет целевого накопления денежных средств.

Различают физический и моральный износ основного капитала (рис. 11.6).

Физический износ основного капитала происходит в процессе производственного потребления его элементов, а также под физико-химическим влиянием окружающей природной среды. Размер физического износа зависит от продолжительности и интенсивности использования основного капитала. Потери от физического износа машин и оборудования могут быть сокращены за счет текущего и капитального ремонтов. Однако со временем возможности дальнейшей эксплуатации средств труда в связи с ухудшением их технико-эксплуатационных свойств постепенно исчезают.

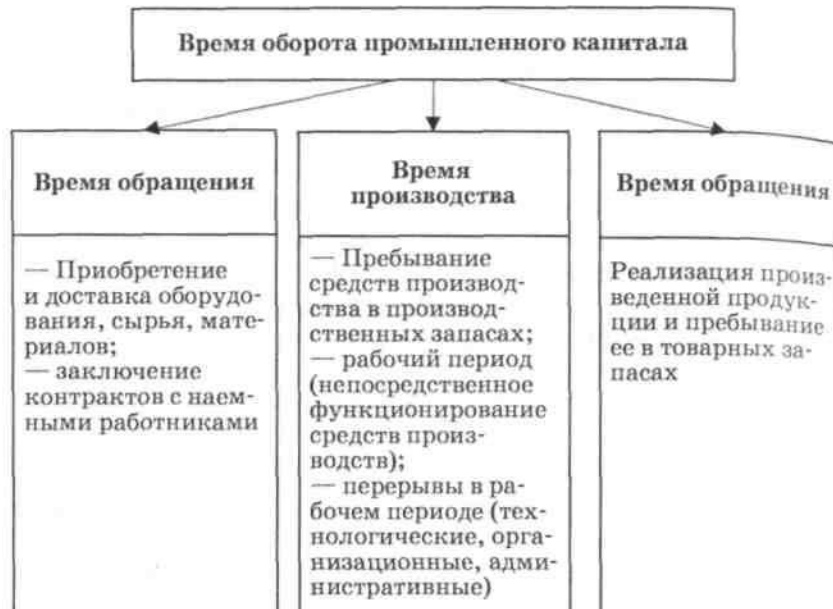


Рис. 11.5. Структура времени оборота промышленного ка-

Материально-вещественные элементы основного капитала могут подвергаться моральному износу, обусловленному научно-техническим прогрессом.

Моральный износ основного капитала — технико-экономическое старение его элементов, проявляющееся в потере целесообразности их дальнейшей эксплуатации в результате появления более дешевых и более совершенных средств труда. Различают моральный износ первого и второго видов.

Моральный износ первого вида обусловлен удешевлением элементов основного капитала вследствие повышения производительности труда в отраслях, производящих машины и оборудование, подобные тем, которые используются на действующих предприятиях. Этот вид износа не вызывает потребности в немедленной замене старой техники новой,



однако свидетельствует о необходимости более активного использования существующего оборудования.

Моральный износ второго вида обусловлен изобретением новых, более эффективных средств производства, применение которых улучшает качественные характеристики и удешевляет производимую продукцию. Такая форма морального износа подрывает конкурентоспособность предприятий и вызывает необходимость замены действующего устаревшего оборудования до истечения срока его физического износа.

Амортизационное отчисление — ежегодное списание части стоимости основного капитала. Амортизационные отчисления являются частью валовых издержек предприятия, вместе с тем они выступают источником возмещения износа основн⁰ финансовые предпосылки для инвестирования. Именно поэтому система амортизацион-

ных отчислений — важный фактор повышения эффективности общественного производства.

Годовая амортизация основного капитала рассчитывается по формуле

$$A = \frac{K}{t},$$

где A — годовая амортизация; K — стоимость основного капитала; t — срок (количество лет) службы основного капитала.

Общая сумма денег, предназначенная для возмещения стоимости изношенного основного капитала, образует амортизационный фонд. *Амортизационный фонд* — денежный фонд, предназначенный для возмещения стоимости потребленных элементов основного капитала, которые выбывают из производственного процесса по мере своего физического и морального износа.

Норма амортизации — выраженное в процентах отношение годовой суммы амортизации к стоимости элементов основного капитала.

$$A' = \frac{A}{K} \cdot 100\%,$$

где A' — норма амортизации; A — сумма амортизационных отчислений за год; K — стоимость авансированного основного капитала.

С учетом затрат на ремонт оборудования и ликвидационной стоимости основного капитала эта формула приобретает следующий вид:

$$A' = \frac{K + P - Л}{K \cdot n \cdot 100\%},$$

где A' — норма амортизации; K — начальная стоимость основного капитала; P — затраты на ремонт оборудования; $Л$ — ликвидационная стоимость основного капитала; n — нормативный срок службы основного капитала.

капитал Издержки производства и прибыль

Интенсификация производства в странах с развитой экономикой приводит к потерям амортизационным фондом функций финансирования восстановления основного капитала в пределах простого воспроизводства. *В современных условиях амортизационные отчисления превращаются в один из важнейших источников накопления*, выполняя функции, аналогичные тем, которые присущи капитализированной части прибыли.

К основным методам амортизации относятся:

1. *Метод ускоренной амортизации* — система ее начисления, при которой на протяжении первых лет или всего амортизационного периода обеспечивается опережающий рост накопленной суммы амортизационных отчислений по сравнению с реальными темпами потери потребительских свойств и стоимости средств труда.

В этом случае используют:

а) *неизменную годовую норму амортизации* относительно остаточной стоимости средств производства, которая по степенно уменьшается;

б) *постепенное сокращение годовых норм амортизации по отношению к начальной стоимости* основного капитала по мере удлинения сроков его функционирования.

Ускоренная амортизация активизирует вывод из эксплуатации физически изношенного и морально устаревшего оборудования и дает возможность динамично подходить к воспроизводству основных средств с учетом фактора времени и тенденций развития научно-технического прогресса.

2. *Метод неускоренной амортизации* — система ее начисления, при которой на протяжении экономически рационального срока службы средств труда обеспечивается равенство накопленной суммы амортизационных отчислений и реальных темпов потери потребительских свойств и стоимости этих средств труда.

Анализ проблем неускоренной амортизации свидетельствует о невозможности точного расчета ее параметров для

Конкретного средства труда. При использовании обычного Равномерного метода начисления амортизации игнорируется неравномерность ежегодного износа элементов основного капитала на протяжении срока их службы. Поэтому услов-

но методом неускоренной амортизации принято считать *прямолинейный метод*, согласно которому амортизация начисляется пропорционально календарному времени использования средств труда. Вместе с тем необходимо отметить, что прямолинейный метод начисления может быть как неускоренным (при совпадении амортизационного периода с экономически рациональным сроком службы), так и ускоренным (если это условие не выполняется).

Государственная амортизационная политика является важным фактором активизации инвестиционной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Практика свидетельствует, что правительства развитых стран мира активно используют ускоренную амортизацию и амортизационные льготы с целью регулирования скорости оборота основного капитала, интенсификации процесса его воспроизводства, внедрения достижений научно-технического прогресса, стимулирования нововведений и роста конкурентоспособности национальных предприятий. Так, в 1977 г. Министерство международной торговли и промышленности Японии сократило сроки амортизации факсимильных аппаратов с 10 до 5 лет, побуждая пользователей покупать их более совершенные модели. Аналогичная ситуация возникла в 1978—1979 гг. в сфере робототехники, когда были сокращены сроки амортизации высокопроизводительных аппаратов и покупатели могли на протяжении первого года эксплуатации оборудования списать 25 % его стоимости

¹ *Портер М.* Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? / М. Портер, Х. Такеути, М. Сакакиба'ра. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — С. 55—56.

капитал. Издержки производства и прибыль

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Капитал. Вещественный, человеческий, интеллектуальный и социальный капитал. Промышленный, торговый и ссудный капитал. Собственный и привлеченный капитал. Реальный и фиктивный капитал. Капитал-собственность и капитал-функция. Национальный и транснациональный капитал. Венчурный капитал. Основной и оборотный капитал. Издержки производства. Внешние и внутренние издержки. Альтернативные издержки. Издержки фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Прибыль. Бухгалтерская и экономическая прибыль. Нормальная прибыль. Монопольная прибыль. Масса и норма прибыли. Кругооборот и оборот промышленного капитала. Скорость оборота капитала. Физический и моральный износ основного капитала. Амортизация. Норма амортизации. Амортизационные отчисления. Ускоренная амортизация.

Контрольные вопросы и задания

1. Охарактеризуйте основные концепции капитала, сформированные в процессе развития экономической науки.
2. Раскройте сущность понятий "человеческий капитал", интеллектуальный капитал" и "социальный капитал".
3. Охарактеризуйте конкретные формы существования капитала.
4. Проанализируйте отличия между основным и оборотным капиталом.
5. Что такое издержки производства? Какие виды издержек производства различают экономисты?

Литература

1. *Базилевич В. Д.* Інтелектуальна власність : підручник / В.Д. Базилевич. — К. : Знання, 2006. — 431 с.
2. *Базилевич В.Д.* Природні монополії : монографія / В.Д. Базилевич, Г.М. Филюк. — К. : Знання, 2006. — 367 с.
3. *Беккер Г.С.* Человеческий капитал / Г.С. Беккер // США: экономика, политика, идеология. — 1993. — №11,12.
4. *Беккер Г.С.* Человеческий капитал и распределение времени / Г.С. Беккер // Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды экономической теории : пер. с англ. — М. : ГУВШИЗ, 2003.
5. Економічна теорія : підручник / за ред. В.М. Тарасевича. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — С. 153—155, 226—238.
6. *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. — 2001. — №3.

Издержки производства и прибыль

- 7 *Маркс К.* Сочинения / К. Маркс и Ф. Энгельс. — М. : Госполитиздат, 1960. - Т. 23-25.
- 8 *Мікроекономіка : підручник / за ред. В.Д. Базилеві-К • Знання, 2007. — 677 с. — (Класичний універси-ча. тетський підручник).*
- 9 *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В.В. Радаев // *Общественные науки и современность.* - 2003. - № 2.
10. *Сміт А.* Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. — К. : Port Royal, 2001.
11. Теория капитала и экономического роста : учеб. пособие / под ред. С.С. Дзарасова. — М. : Изд-во МГУ, 2004.
12. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. — М. : Изд-во А.С.Т. : НИИШ "Ермак", 2004.
13. *Чухно А.А.* Постіндустріальна економіка: теорія, практика та її значення для України / А.А. Чухно. — К. : Логос, 2003. — С. 354—380.
14. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982.
15. *Эдвинссон Л.* Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэл-лоун // *Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Иноземцева.* — М. : Academia, 1999.
16. Экономическая теория : учеб. для студ. вузов / под Ред. В.Д. Камаева. — М. : ВЛАДОС, 2004. — С. 135—142, 217-220.
17. *Bourdieu P.* Forms of Capital / P. Bourdieu // *The Sociology of Economic Life.* — Boulder, 2001.
18. *Knight F.N.* Risk.Uncertainty and Profit / F.N. Knight. — Boston ;N. Y., 1957.
19. *Nacapiet I.* Social Capital, Intellectual Capital and the Organization Advantage /I. Nacapiet, S. Choshal // *Academy of Management Review.* — 1998. — Vol. 23.
20. *Shultz T.W.* Capital Formation by Education / T.W. Shultz // *Journal of Political Economy.* — 1960. — Vol. 68. — December.

Глава 12

РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

*Нет плохой земли, есть плохие хозяева.
Украинская народная поговорка*

12.1. Аграрные отношения, их сущность и особенности

Слово "аграрный" происходит от лат. *agrarius* и в переводе на русский язык дословно означает "земельный".

Необходимость изучения рыночных отношений в аграрном секторе связана не с отраслевым подходом, а с тем, что основным фактором в этой сфере экономики является земля — ресурс нерукотворный, ограниченный как количественно, так и качественно. Кроме того, этот сектор экономики имеет дело не с физической или химической, а с биологической формой движения, что детерминирует зависимость технологических производственных процессов от природных условий (естественного плодородия почвы, климатических условий, естественных процессов прорастания и вызревания продукции растениеводства; оплодотворения, вынашивания, рождения и роста продуктов животноводства).

Аграрные отношения — это составная часть экономических отношений, которые возникают в сельском хозяйстве по поводу владения и использования земли как главного ресурса, а также производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции-

рыночные отношения в аграрном секторе экономики

Земля — необходимое условие любого производства, но в сельском хозяйстве она является и основным ресурсом. Поэтому в данной сфере результаты производства в значительной мере определяются качеством земельных участков, их плодородием, месторасположением относительно рынков сбыта, **баз** снабжения нужной техникой, минеральными удобрениями и т. п.

Особенность аграрных отношений обусловлена и тем, *что земля в сельском хозяйстве является одновременно предметом труда и средством труда.*

Процесс производства, технологические операции в аграрной сфере тесно переплетаются с природными процессами. Основные экономические ресурсы (факторы) сельскохозяйственного производства приведены на рис. 12.1.



Рис. 12.1. Экономические ресурсы сельскохозяйственного производства

В соответствии с этими факторами в сельском хозяйстве непосредственно взаимодействуют две группы объективных законов: природно-биологические и социально-экономические (рис. 12.2).

Вследствие того, что экономические процессы в аграрной сфере тесно переплетаются с природными, возникает ряд *особенностей сельскохозяйственного производства:*

- ~ природно-климатические условия, структура почвы, биологические факторы влияют на производительность тру-

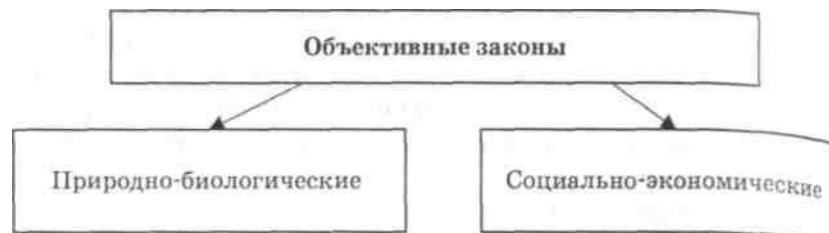


Рис. 12.2. Законы, которые действуют в сельском хозяйстве

да и обуславливают рисковость, неустойчивость сельского хозяйства. Одно и то же количество и качество затраченного труда могут быть представлены разным количеством продукции в зависимости от названных факторов;

— природно-климатические факторы определяют и особый ритм сельскохозяйственного производства, его сезонный характер, что порождает сезонные колебания занятости рабочих и выпуска продукции;

— существуют и особенности в использовании техники, финансировании и формировании доходов сельскохозяйственных предприятий в связи с сезонным характером производства. Для выполнения сельскохозяйственных работ необходимо иметь полный комплект техники, однако она используется на протяжении определенного сезона, а в остальное время простаивает;

— окончательный размер доходов в сельском хозяйстве формируется лишь в конце года, после реализации продукции (особенно в земледелии);

— уровень концентрации производства в значительной мере определяется размерами земельных угодий, их урожайностью и интенсивностью использования;

— специализация производства обусловлена прежде всего географическими и природно-климатическими факторами;

— эффективное использование земли возможно при рациональном комбинировании сельскохозяйственных отраслей, соблюдении биологически обоснованных севооборотов;

рыные отношения в аграрном секторе экономики

— значительная часть произведенной продукции потребляется внутри хозяйств, не принимая товарной формы. Поэтому в аграрной сфере дольше сохраняются натуральные виды производства и доходов;

— широкая комбинация больших, средних и малых хозяйственных единиц разных форм собственности;

— большая зависимость результатов производства от погодных условий требует создания в хозяйствах значительных страховых фондов на случай засухи, наводнения, других стихийных бедствий для обеспечения непрерывного процесса воспроизводства. В создании таких страховых фондов нет необходимости в других отраслях экономики, где природный фактор не влияет или почти не влияет на результаты хозяйствования.

Субъектами экономических отношений в современном аграрном секторе являются (рис. 12.3):

— государство;

— сельскохозяйственные предприятия;

— индивидуальные производители сельскохозяйственной продукции.



Рис. 12.3. Субъекты аграрных отношений

Характер и особенности аграрных отношений определяются прежде всего формой собственности на землю как основного средства производства. В современных условиях собственность на землю в различных странах имеет следующие формы (рис. 12.4).



Рис. 12.4. Формы собственности на землю

Наличие разных форм собственности на землю и землепользование является основой многоукладности сельского хозяйства. Мировая практика показывает, что в аграрном секторе эффективно функционируют различные по размерам и формам собственности виды предприятий — малые, средние и крупные, основанные на полной собственности на землю и на аренде; семейные фермы, сельскохозяйственные кооперативы и корпорации. Все они имеют равные права в отношениях с государством, другими аграрными и несельскохозяйственными предприятиями и организациями.

В Украине в результате проведения поэтапной земельной реформы произошли коренные, необратимые преобразования земельных отношений. Одним из важнейших ее результатов является ликвидация монополии государственной собственности на землю и введение института частной собственности. Согласно Земельному кодексу, принятому в октябре 2001 г. парламентом Украины, субъектами права собственности на землю являются:

- граждане и юридические лица — на земли частной собственности;
- органы местного самоуправления — на земли коммунальной собственности;
- государственные органы — на земли государственной собственности.

Иностранцы граждане и юридические лица, а также лица без гражданства могут стать владельцами только зе-

рыночные отношения в аграрном секторе экономики

мель несельскохозяйственного назначения, где расположены объекты недвижимости, которые принадлежат им на правах частной собственности.

Реформирование земельных отношений привело к существенным социально-экономическим изменениям на селе — созданию новых разнотипных хозяйствующих субъектов в сельском хозяйстве и экономических предпосылок для активизации их деятельности (товарищества, индивидуальные и кооперативные предприятия, фермерские хозяйства, государственные и смешанные предприятия) (табл. 12.1).

Таблица 12.1. Количество сельскохозяйственных предприятий в Украине по организационно-правовым формам хозяйствования в 2006 г.

Сельскохозяйственные предприятия	Всего	Удельный вес, % к общему количеству
Всего предприятий	57 858	100
В том числе:		
Хозяйственные общества	7 545	13,1
Частные предприятия	4112	7,1
Производственные кооперативы	1373	2,4
Фермерские хозяйства	42 932	74,2
Государственные предприятия	371	0,6
Предприятия других форм хозяйствования	1525	2,6

Современный земельный фонд Украины составляет 60,4 млн га. Значительная доля земельной площади (69,3 % , или 41,8 млн га) — это сельскохозяйственные угодья, в структуре которых 78 % (32,5 млн га) приходится на пашню. Земельные ресурсы Украины характеризуются высокими биопроизводительными свойствами. На основе исследований установлено, что среднее содержание гумуса в пашне составляет 3,2 % (124,8 т на 1 га). По оценкам учебных, при оптимальной структуре землепользования и соответствующем уровне земледелия страна способна прокормить 300—320 млн человек.

Поэтому на современном этапе аграрных преобразований основной задачей государственной политики является повышение эффективности функционирования всех хозяйствующих субъектов на основе существенного улучшения их научного, финансового и материально-технического обеспечения.

12.2. Земельная рента, ее сущность, виды и механизм образования

В стоимостную оценку любого экономического блага входят затраты природных ресурсов, включая землю как таковую. Доход от этого ресурса принимает форму *экономической ренты*.

Для понимания механизма образования и распределения этого вида дохода необходимо рассмотреть отличия между *физическим (реальным) капиталом*, как экономическим ресурсом, и *землей* как природным ресурсом, поскольку оба они выступают в форме неживого капитала. Отличия между физическим и земельным капиталом состоят в следующем:

— *во-первых*, земля является нерукотворным, а потому *первичным* ресурсом, тогда как *капитал* является продуктом человеческого труда и потому *вторичным* фактором;

— *во-вторых*, физический капитал испытывает физический и моральный износ (амортизацию), тогда как земля не амортизируется;

— *в-третьих*, физический капитал, отжив свой век в силу физического и (или) морального износа, воспроизводится человеческим трудом на том же или на более высоком уровне, а земля — ресурс невоспроизводимый, она не может быть воспроизведена человеческим трудом. Конечно же, человек может в процессе экономической деятельности влиять на плодородие почвы, но это всего лишь воздействие на одно из свойств земли. Земля же является, безусловно, нерукотворной и невоспроизводимой.

рыночные отношения в аграрном секторе экономики

Земля, как и физический капитал, может сдаваться в аренду (пользование) за известную плату на определенный срок. Это означает, что в процессе использования земли в качестве экономического ресурса может иметь место как функциональное, так и социальное отчуждение земли от ее собственника.

Если земля продается, имеет место и функциональное, и социальное ее отчуждение. Если земля сдается в аренду, то есть продаются услуги, связанные с использованием земли, имеет место только функциональное ее отчуждение.

Для процесса производства, одним из факторов которого является земля, отмеченные выше обстоятельства не имеют значения. Для процесса распределения доходов разграничение функционального и социального отчуждения земли имеет важное значение.

Современная экономическая теория выделяет две формы земельной ренты: нормальная (R_N) и экономическая ($Я_E$) земельная рента.

Нормальная земельная рента суть неявные (вмененные), неденежные издержки, связанные с альтернативными возможностями использования земли.

Это определение требует дополнительного объяснения в связи с тем, что форма дохода выводится посредством понятия издержек. Целесообразность такого определения объясняется тем, что любая форма дохода одного субъекта является издержками для другого. Что касается альтернативных издержек (неявных) необходимо отметить, что землепользователь, выбирая один из способов использования земли, теряет возможность ее применения каким-либо иным путем. Например, при применении земельного участка для выращивания свеклы теряется возможность использовать данный участок для производства зерновых. Это значит, что неявные (скрытые, альтернативные) издержки на производство свеклы равняются упущенному минимальному доходу от выращивания зерновых. Это и есть нормальная земельная рента.

Другими словами, **нормальная земельная рента** — это минимальный доход, который можно было бы получить от

использования земли не для уже выбранной, а для какой-либо иной достигаемой цели.

Экономическая рента — это часть избыточного продукта в денежной форме, которая выходит за пределы нормальной земельной ренты.

Тогда бухгалтерская (или фактическая) земельная рента (R_B), по аналогии с бухгалтерской прибылью, будет равняться сумме экономической и нормальной земельной ренты, то есть:

$$R_B = R_N + R_E,$$

а соответственно

$$R_E = R_B - R_N.$$

Нормальная рента (как и величина нормальной прибыли) должна быть величиной положительной, то есть $R_N > 0$.

В марксистской концепции существуют три основных вида земельной ренты: дифференциальная, абсолютная и монополюная (рис. 12.5).



Рис. 12.5. Виды земельной ренты

Дифференциальная рента

Причины, условия формирования, источники и формы изъятия дифференциальной ренты приведены на рис. 12.6. Причина ее образования — *монополия на землю как объ-*

рыночные отношения в аграрном секторе экономики

ект хозяйствования, которую осуществляют собственник или арендатор земельного участка. Эти субъекты имеют монопольное право хозяйствования на земельных участках и получения с них дохода в форме земельной ренты. В то же время эта монополия не дает возможности хозяйственного использования данных участков земли другими экономическими субъектами.

Причина	Монополия на землю как объект хозяйствования
Условия формирования	<ul style="list-style-type: none">— Ограниченность земельных ресурсов;— различия в естественном плодородии почвы и неодинаковое месторасположение земельных участков к рынкам сбыта продукции;— особенности действия закона стоимости и ценообразования в сельском хозяйстве
Источник	Излишек дополнительного дохода, который образуется на лучших и средних по плодородию земельных участках или в результате дополнительных капиталовложений в землю
Формы изъятия	Рентные платежи, арендная плата, зональные цены

Рис. 12.6. Причины, условия формирования, источники и формы изъятия дифференциальной ренты

Естественными условиями образования дифференциальной ренты являются: ограниченность земельных ресурсов, различия в естественном плодородии земельных участков, а также различия в их местонахождении относительно рынков сбыта сельскохозяйственной продукции.

Земля ограничена в пространстве, с одной стороны, имеющимися земельными ресурсами планеты (дополнительно их создать невозможно), а с другой — границами государства. Особенно ограничены площади лучших по плодородию земель. Вместе с тем потребности общества в продукции сельского хозяйства постоянно возрастают. Увеличивается спрос на сельскохозяйственное сырье со стороны промышленности, возрастает численность населения на планете, увеличиваются доходы населения и т. д.

Ограниченность земельных угодий и возрастающий спрос на сельхозпродукцию делают невозможным сосредоточение её производства лишь на лучших землях. Чтобы обеспечить свои нужды в продукции сельского хозяйства, человечество вынуждено обрабатывать все земли, пригодные для использования: лучшие, средние, худшие.

Но если человечество вынуждено обрабатывать все земли, независимо от их качества, то, очевидно, должны быть созданы экономические условия, при которых возможно покрывать расходы на производство и получать среднюю прибыль не только с лучших и средних участков, но и с худших. Иначе худшие земли невыгодно будет обрабатывать, и они выпадут из сельскохозяйственного оборота, а спрос на продукцию земледелия не будет удовлетворяться.

Поэтому общественная (рыночная) стоимость продукции земледелия определяется не средними издержками производства, как это происходит в промышленности, а индивидуальными издержками производства на худших участках земли. При этом худшими считаются не только те земли, которые имеют худшие природные качества, но и те, которые расположены на большом расстоянии от пунктов пере' работки и реализации продукции сельского хозяйства, а следовательно имеют большие транспортные затраты.

ночные отношения в аграрном секторе экономики

При таких условиях урожай, а значит, и прибыль от его реализации на лучших и средних участках земли (как по плодородию, так и по местоположению), будет больше средней. Этот излишек над средней прибылью и представляет дифференциальную земельную ренту с лучших и средних участков. А на худших участках создается лишь средняя прибыль, но дифференциальная рента отсутствует.

Сказанное можно изобразить с помощью графиков (рис. 12.7).

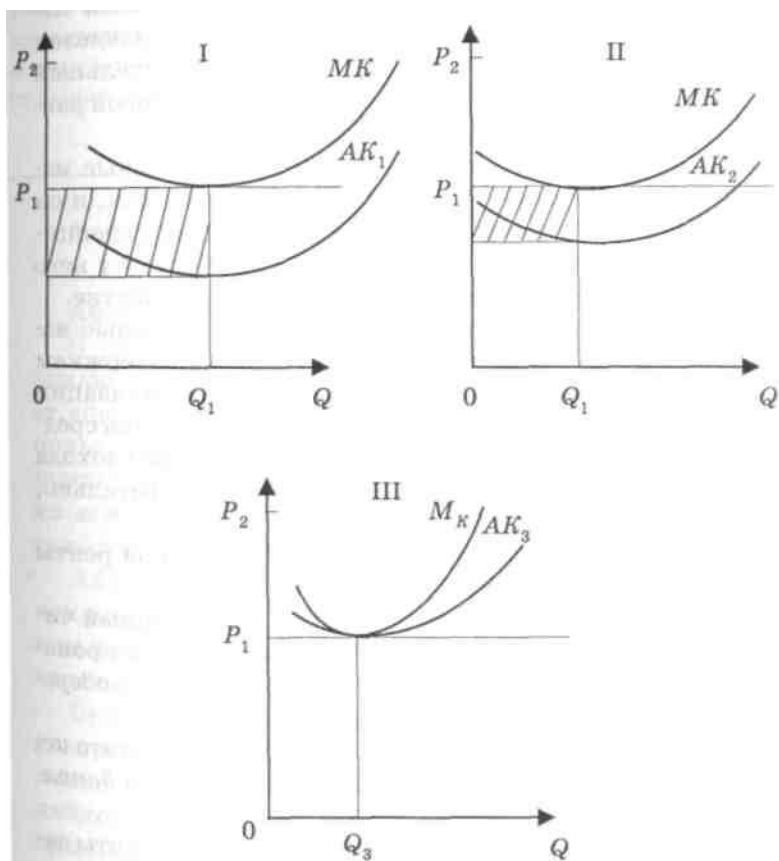


Рис. 12.7. Образование дифференциальной земельной ренты

На рисунке представлены три разных по плодородию земельных участка: I — лучший; II — средний; III — худший.

На оси абсцисс показана урожайность участка в центнерах (Q), на оси ординат — цена продукции (P). Кривая MK — средние общественные издержки производства единицы сельскохозяйственной продукции; кривые AK_1 , AK_2 , AK_3 — фактические индивидуальные издержки производства единицы продукции соответственно на I, II, III участках.

Как видим, на лучшем участке (I) самая высокая урожайность (Q_1) и самые низкие издержки производства продукции (AK_1) сравнительно со средними общественными издержками производства (MK). Это означает, что владелец первого участка, продав урожай, получит дополнительный доход в виде дифференциальной ренты, размер которой равняется площади заштрихованного прямоугольника.

У владельца среднего участка (II) индивидуальные издержки производства AK_2 также ниже общественных, и он тоже получит дополнительный доход в виде дифференциальной ренты, однако меньшего размера, поскольку у него несколько ниже урожайность Q_2 , чем на лучшем участке.

У владельца худшего участка (III) индивидуальные издержки производства AK_3 равны общественным издержкам MK и урожайность наиболее низкая Q_3 . После реализации продукции он возместит свои расходы и получит лишь среднюю прибыль. На худшем участке дополнительного дохода (выше средней прибыли) не создается, и, следовательно, дифференциальная рента отсутствует.

Следует различать две формы дифференциальной ренты — первую (I) и вторую (II).

Дифференциальная рента I — это дополнительный чистый доход, создаваемый в результате более высокой производительности труда на лучших по *естественному плодородию или местоположению земельных участков*.

Дифференциальная рента II возникает в результате *искусственного* повышения плодородия земли за счет *дополнительных вложений капитала в землю*.

Взаимосвязь первой и второй дифференциальной ренты заключается в том, что они основаны на использовании плодородия земель. Только первая рента связана с естественным, а вторая — с искусственным плодородием земли (рис. 12.8).



Рис. 12.8. Условия создания дифференциальной ренты I и II

Абсолютная земельная рента

В странах, где господствует частная собственность на землю и действует межотраслевая конкуренция, существует еще и абсолютная рента, которая создается на всех используемых землях, в том числе и на худших (рис. 12.9). Ее причиной является *монополия частной собственности на землю*, которая закрепляет высокую норму прибыли в сельском хозяйстве — выше общественной средней нормы.

Абсолютная рента образуется на всех земельных участках как излишек стоимости сельскохозяйственной продукции над общественной *ценой производства* (затраты производства плюс средняя прибыль).

Существующая монополия частной собственности на землю препятствует свободному переливу капитала из промышленности в сельское хозяйство, что служит причиной более низкой технической вооруженности труда в этой сфере по сравнению с промышленностью.

В других отраслях экономики вследствие постоянных перемещений капитала из одной отрасли в другую образуется нечто подобное общему «котлу прибыли», из которого

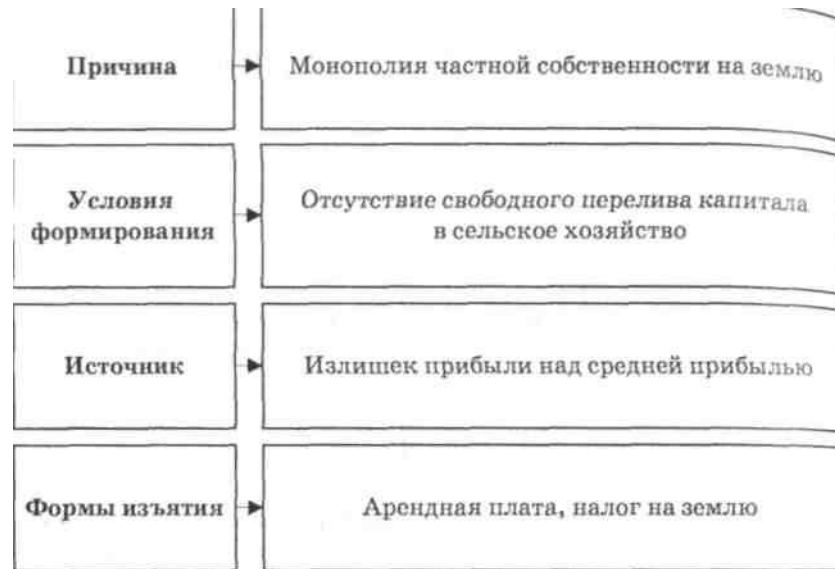


Рис. 12.9. Причины, условия формирования, источники и формы изъятия абсолютной ренты

предприниматели разных отраслей получают среднюю прибыль на равновеликий капитал. Но сельское хозяйство в процессе выравнивания индивидуальных прибылей в среднюю не принимает участия в связи с существованием частной собственности на землю, которая мешает свободному вложению капитала в земледелие. По этой причине сельскохозяйственная продукция продается не по общественной *цене производства*, а по *своей стоимости*, которая содержит в себе излишек над средней прибылью, т. е. *абсолютную ренту*. Этот излишек присваивается землевладельцем на основе права частной собственности на землю.

Некоторые экономисты отрицают существование абсолютной земельной ренты. Дискуссия по этому поводу не прекращается со времени обнародования теории абсолютной ренты классической экономической школой. Свой вывод об отсутствии абсолютной ренты, особенно в современ-

ных условиях, экономисты обосновывают тем фактом, что в сельском хозяйстве развитых стран органическое строение капитала не ниже, чем в промышленности. Высока здесь и техническая вооруженность труда, сокращается численность занятых в сельском хозяйстве и т. д. Поэтому, считают они, здесь не может быть излишка прибыли над средней прибылью. В связи с тем, что современная экономическая наука не исследует абсолютную ренту, марксистская не исследует нормальную ренту, а в действующем земельном законодательстве Украины используется марксистская терминология, возникает необходимость рассмотреть соотношение этих категорий. Между категориями "нормальная" и "абсолютная" рента есть общее и особенное (отличное). Общие их черты:

- 1) они имеют общую причину — монополию частной собственности на землю;
- 2) они образуются на всех участках земли независимо от их качества и места положения;
- 3) они являются частью добавочного продукта в денежном измерении.

Отличие между абсолютной и нормальной рентой состоит в том, что *абсолютная* рента определяется как разность между стоимостью и общественной ценой производства, т. е. абсолютная рента не входит в издержки производства, а *нормальная* рента равняется альтернативным издержкам и включается в экономические издержки производства.

Наличие двух различных подходов к пониманию экономической природы ренты, связанной с монополией частной собственности на землю, имеет исторические корни. Осмысление этих экономических явлений происходило в разные исторические эпохи. В XVII—XIX вв. устройство сельского хозяйства было представлено наличием трех классов: земельных собственников, фермеров (сельскохозяйственных капиталистов) и наемных сельскохозяйственных работников.

Сельскохозяйственное производство осуществляли капиталисты-арендаторы (фермеры), использующие наемный труд.

Такое своеобразие общественного устройства в сельской местности объясняется тем, что, во-первых, капитализм проникает в сельское хозяйство после того, как он достиг значительного развития в промышленности. Во-вторых, проникая в сельское хозяйство, капитал встречает там формы земельной собственности, сложившиеся до капитализма, и преобразует их в соответствии с условиями капиталистического производства.

В современных условиях и земельный собственник, и собственник физического капитала могут и меняться местами, и совпадать в одном лице. Соответственно идет борьба за лучшее применение капитала физического и земельного, а потому и за получение минимальной земельной ренты — *нормальной ренты*.

В понимании экономической природы и механизма образования дифференциальной ренты между классической, марксистской и неоклассической теориями существенных различий нет.

Монопольная рента

Кроме дифференциальной и абсолютной ренты, в сельском хозяйстве существует *монопольная рента* (рис. 12.10). Она образуется на землях исключительного качества или на землях, расположенных в особых природно-климатических условиях. Только на таких землях производится ограниченное количество сельскохозяйственных продуктов с высокими, уникальными качественными характеристиками (например, особые сорта винограда, особые сорта чая, пряностей, фруктов, табака, розовое масло и т. п.).

Поскольку производство данной продукции не может быть увеличено за счет привлечения в сельскохозяйственный оборот новых земель, а высокий спрос на продукцию не удовлетворяется, то появляется возможность реализовать такую продукцию по *монопольно высоким ценам*. Уровень этих цен определяется не реальными издержками производства такой продукции, а исключительно платежеспособным спросом элитных потребителей этих редчайших продуктов.

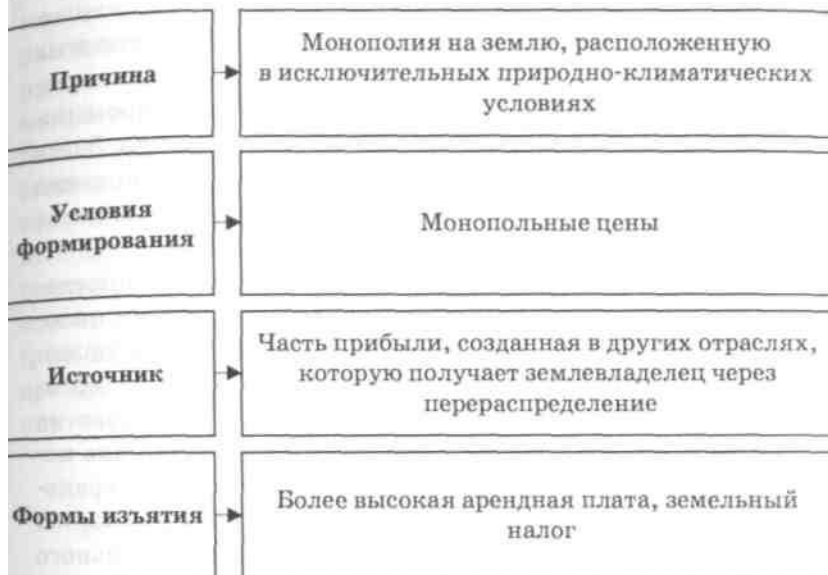


Рис. 12.10. Причины, условия формирования, источники и формы изъятия монопольной ренты

Разница между монопольно высокой ценой такого продукта и его стоимостью и составляет *монопольную земельную ренту*, которая поступает в распоряжение землевладельца.

Источник монопольной ренты находится вне рамок сельского хозяйства. Она не является результатом дополнительных вложений труда и капитала в землю. Это, как правило, часть прибыли, созданная в других сферах производства, которую получает землевладелец через монопольные цены, т. е. вследствие перераспределения доходов элитных покупателей. Поэтому монопольную ренту можно считать в определенной мере «незаработанным» доходом землевладельца, или «квазирентой».

Рента в неаграрном секторе экономики

Рента образуется и изымается не только в сельском хозяйстве, но и в несельскохозяйственных отраслях.

Так, владельцы некоторых земельных участков могут получать *горную, строительную, жилищную, туристическую, экологическую* и другие виды рент. Особенности этих рент связаны со спецификой использования земли в несельскохозяйственных сферах — в горнодобывающей промышленности, строительстве, зонах отдыха, туризме и др. Здесь также могут создаваться дифференциальная и монополярная ренты. Закономерности и механизмы их образования такие же, как и в сельском хозяйстве.

Например, *дифференциальная горная рента* (в горнодобывающей промышленности) зависит от природных условий залегания полезных ископаемых, содержания полезных компонентов в руде, условий и расстояния транспортировки и т. п. *Монополярная горная рента* существует на земельных участках, из которых добывают редчайшие полезные ископаемые (драгоценные металлы, алмазы, урановую руду и т. п.). На величину *строительной и жилищной ренты* значительно влияют местонахождение земельного участка, его рельеф, наличие коммуникаций и т. п.

Экологическая рента возникла в связи с появлением "альтернативного земледелия", производящего экологически чистую сельскохозяйственную продукцию. Она определяется как разность между ценой на экологически чистую продукцию и ценой продукции, произведенной традиционным способом.

Туристическая рента — это доход, который получают владельцы туристических ресурсов. Туристические ресурсы — это природные, исторические, социально-культурные факторы, способные удовлетворять различные нужды людей и оказывать содействие восстановлению их физического здоровья и развитию духовных способностей.

Экономическая рента имеет место и при использовании труда. Ее содержание отражено в следующей главе.

Рента и арендная плата

Арендная плата — это денежная сумма, которую арендатор платит владельцу земли за пользование его земельным участком.

рыночные отношения в аграрном секторе экономики

В сумму арендной платы прежде всего входит сама земельная рента. Если земельный участок сдается в аренду с расположенными на нем зданиями, ирригационными сооружениями, проведенными на ней мелиоративными работами и т. п., то арендатор за пользование этим основным капиталом, вложенным в землю, должен платить еще и амортизационные отчисления. А поскольку арендатор пользуется этим капиталом в кредит, то он обязан платить еще и ссудный процент на него. Таким образом, арендная плата, кроме ренты, может включать амортизацию использованного основного капитала, вложенного в землю, и процент на него (рис. 12.11). На сумму арендной платы влияют также срок аренды, размер банковского процента и налогов, условия платежа и др.



Рис. 12.11. Структура арендной платы

12.3. Рынок земельных ресурсов. Цена земли

В условиях рыночной экономики земля не только сдается в аренду, но и является объектом купли-продажи. Цель покупки земли обозначена на рис. 12.12.



Рис. 12.12. Цели покупки земли

Цена земли как ресурса природного происхождения основывается на том доходе, который она приносит своему владельцу, т. е. на ренте.

Цена земли — это дисконтированный поток ее дохода (ренды).

Дисконтирование — это метод определения текущей стоимости (цены) любого капитального ресурса (в том числе и земли) с учетом принесения им будущей прибыли при существующей ставке банковского процента. Иначе говоря, дисконтирование позволяет определить, какую цену необходимо заплатить за капитальный ресурс (землю) сегодня, чтобы от его использования через определенное время получить желаемый результат (доход). Чтобы определить сегодняшнюю цену капитального ресурса, необходимо провести операцию по дисконтированию его дохода.

Цена земли прямо пропорциональна величине ренты и обратно пропорциональна ставке ссудного процента. Текущая цена земельного участка будет определяться по формуле

$$P = \frac{R}{i} \cdot 100 \%,$$

где P — цена земельного участка; R — размер ренты; i — ставка ссудного процента.

Владелец соглашается продать свой участок за сумму, которая, будучи положенной в банк, принесет ему годовой доход в виде банковского процента не меньше того, который он получал в форме ренты.

Цена земли может колебаться не только в зависимости от размера ренты и нормы ссудного процента, но и от стоимости освоения и улучшения земли, соотношения спроса и предложения на продукцию сельского хозяйства, государственной политики регулирования аграрного сектора и т. п.

Предложение земли зависит от многих факторов, которые обобщенно можно свести к двум: *качеству* (или *плодородию земли*) и *местоположению участка*.

Предложение земли на рынке неэластично, так как количество земли (особенно пригодной для обработки) является величиной фиксированной. А фиксированный объем совокупного предложения земли определяет кривую предложения на землю как *абсолютно неэластичную*, т. е. предложение земли не может быть увеличено даже при условии повышения ее цены (рис. 12.13).

Спрос на землю, наоборот, эластичный и имеет тенденцию возрастать, что предопределяет повышение цены на землю. Особенно быстро повышаются цены на земельные участки в городах, поскольку возрастают спрос и рента на участки под застройку (рис. 12.13).

Формирование в Украине полноценного рынка земельных ресурсов вызывает необходимость дальнейшего совершенствования соответствующего законодательства и проведения кадастровой оценки земельных ресурсов страны.

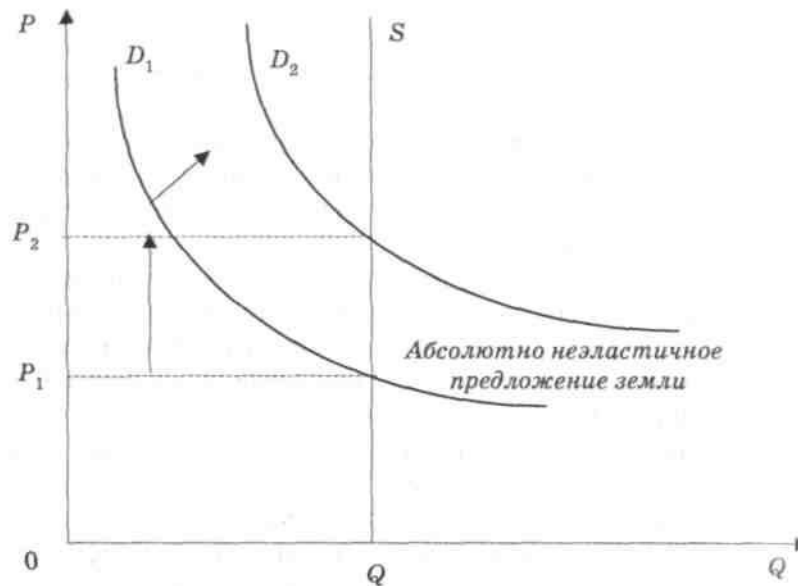


Рис. 12.13. Предложение земли (S) и спрос на землю (D): Q — величина земельных угодий (га); P — цена 1 га; S — предложение земли; D — спрос на землю

12.4. Агропромышленная интеграция и агропромышленный комплекс

Агропромышленная интеграция — это процесс установления постоянных прямых связей сельских хозяйств с предприятиями и организациями сопредельных отраслей — промышленности, транспорта, заготовки, хранения, переработки и реализации продукции, а также с другими сферами обслуживания сельского хозяйства.

Формы агропромышленной интеграции зависят от того, на каком уровне осуществляется этот процесс. В масштабе всей страны и в крупных регионах интеграция осуществляется путем усиления межотраслевых связей сельского хо-

рыночные отношения в аграрном секторе экономики

зяйства, формирования и развития отраслевых и региональных агропромышленных комплексов. На уровне предприятий и отдельных районов агропромышленная интеграция осуществляется на основе образования агропромышленных предприятий, комбинатов, агрофирм, районных агропромышленных объединений, производственных и научно-производственных систем.

Благодаря взаимосвязи и взаимодействию сельского хозяйства с другими отраслями народного хозяйства формируется целостная многоотраслевая организационно-экономическая система, ориентированная на производство, переработку и реализацию потребителям сельскохозяйственной продукции.

В результате углубления агропромышленной интеграции формируется агропромышленный комплекс (АПК).

Агропромышленный комплекс — это организационно-экономическая форма интеграции сельскохозяйственных и промышленных видов деятельности, совокупность отраслей, занятых производством сельскохозяйственной продукции, ее хранением, переработкой и доведением до потребителя.

Структура АПК определяется особенностями сельскохозяйственного производства как результата взаимодействия разных групп факторов и законов — природно-биологических и социально-экономических. Соответственно стадиям воспроизводственного цикла в структуре АПК выделяют следующие составляющие:

I — *ресурсная*: отрасли, которые обеспечивают АПК средствами производства и производственными услугами, включая строительство, ремонтные и мелиоративные работы;

II — *аграрно-сырьевая*: собственно сельское и лесное хозяйство;

III — *перерабатывающая*: отрасли, которые занимаются заготовкой, хранением, переработкой, транспортировкой и Реализацией сельскохозяйственной продукции;

IV — *производственная и социальная инфраструктура*:

Трасли, которые обеспечивают общие условия социально-

экономического развития, — дорожно-транспортное хозяйство, связь, складское и тарное хозяйство, подготовка кадров, банки, страховые компании, жилые и культурно бытовые объекты, заведения здравоохранения и др.

Независимая Украина получила в наследство структуру АПК, характерную для стран с относительно недостаточным уровнем экономического развития. Основная часть капитала и рабочей силы занята в I и II сферах, т. е. в самом сельском хозяйстве и в производстве средств производства. В перерабатывающей (III) сфере задействовано непропорционально мало ресурсов (включая оптовую и розничную торговлю). Недостаточно развита также производственная и социальная инфраструктура (IV сфера). Все это предопределяет недостаточную общую эффективность АПК и значительные потери сельхозпродукции на пути ее движения к потребителю. Подсчитано, что если бы вся продукция, произведенная в сельском хозяйстве Украины, была сохранена и своевременно переработана, то прирост объема производства продовольствия составил бы не меньше 25 %, а по некоторым видам — 35—40 %. В странах с развитой рыночной экономикой структура АПК существенно отличается за счет большего удельного веса III сферы (прежде всего пищевой промышленности, системы торговли, общественного питания).

Агропромышленный комплекс является одним из важнейших секторов экономики Украины. Здесь сосредоточено около 30 % основных производственных фондов; трудится почти треть от общей численности работников, занятых в народном хозяйстве; производится треть национального дохода; формируется 70 % розничного товарооборота. Продукция АПК является одной из основных статей экспорта. Значительные преимущества украинской экономики сосредоточены в сельском хозяйстве. По оценкам экспертов, Украина относится к числу стран с высочайшим рейтингом относительно потенциальных возможностей АПК. Основными составляющими этого потенциала являются наличие наиболее плодородных черноземов (свыше 65 % почвенного покрова страны), достаточно высокая квалификация и известное во всем мире трудолюбие украинских крестьян. При

рыночные отношения в аграрном секторе экономики

условии интенсивного развития АПК Украина имеет
реаль-

ные возможности присоединиться к группе стран — основных производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Исследования подтверждают, что используя имеющиеся значительные возможности для производства продовольствия, Украина не только может обеспечить в ближайшие годы решение продовольственной проблемы в стране, но и создать значительный экспортный потенциал. Украина прошла сложный путь взаимоотношений с мировым сообществом в своем стремлении найти свое место на мировых рынках агропромышленной продукции. Были запреты стран-импортеров на ввоз сельскохозяйственной продукции из Украины, создавались таможенные барьеры, отечественное правительство учреждало жесткое квотирование экспорта на определенные виды продовольствия (подсолнечного масла, зерновых и зернобобовых культур) и т. п.

Вступление Украины во Всемирную торговую организацию (ВТО) способствует:

- либерализации различных отраслей внешней торговли;
- снижению уровней таможенных тарифов;
- отмене количественных ограничений импорта;
- защите от дискриминации во внешнеэкономических отношениях;
- внедрению новейших технологий производства, переработки и хранения сельскохозяйственных продуктов и сырья, а также внедрению современных форм организации.

Вступление Украины в ВТО, безусловно, имеет существенные преимущества и в то же время порождает определенные риски. К преимуществам следует отнести:

- укрепление позиций Украины в мировой экономике, приближение ее к созданию зоны свободной торговли с ЕС; ↑
- ускорение реформирования экономики страны; - возможность защиты внутреннего рынка в соответствии с соглашениями ВТО, что особенно важно для сельского хозяйства;
- дегенерацию экономики благодаря легализации импорта, что способствует наполнению государственного бюджета;

— активизацию инновационного развития в связи с защитой интеллектуальной собственности;

— стимулирование притока иностранных инвестиций, в частности в АПК;

— расширение возможностей доступа продукции АПК Украины во все страны — члены ВТО и т. п.

Угрозы (риски), возникающие в связи со вступлением Украины в ВТО:

— возможность ввоза генетически модифицированной продукции низкого качества;

— опасность дешевого импорта для отечественного товаропроизводителя;

— банкротство ряда производителей в связи с сокращением субсидирования правительством;

— обострение конкуренции между национальными и иностранными производителями сахара, картофеля, молочных продуктов, овощей, фруктов;

— возможность роста цен на внутреннем рынке сельскохозяйственной продукции в связи с увеличением экспорта подсолнечника, продовольственного и кормового зерна и т. п.

И все же членство Украины в ВТО является несомненным достижением, ведь как нельзя научиться плавать, не войдя в воду, так невозможно стать конкурентоспособным, будучи огражденным (защищенным) от внешних конкурентов.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Абсолютная рента. Аграрные отношения. Агропромышленная интеграция. Агропромышленный комплекс. Арендная плата. Экономическая рента. Дифференциальная рента. Земельная рента. Монопольная рента. Нормальная рента. Субъекты аграрных отношений. Цена земли.

Контрольные вопросы и задания

1. Раскройте сущность аграрных отношений и покажите их специфику.
2. Что такое земельная рента и какие ее виды вы знаете?
3. Раскройте суть дифференциальной земельной ренты и покажите причины ее образования.
4. Что такое монополия рента? Назовите причины ее образования.
5. Сделайте сравнительный анализ категорий "абсолютная" и "нормальная" рента.
6. Что такое цена земли и как она определяется? Прокомментируйте факторы, которые влияют на рост цен на землю.
7. Дайте определение агропромышленного комплекса и раскройте его структуру.
8. На что направлена земельная реформа в Украине?
9. Раскройте преимущества и возможные риски от членства Украины во ВТО.

Литература

1. Земельный кодекс Украины от 25 октября 2001 г. № 2768-Ш.
2. Агропромисловий комплекс у системі зовнішньоекономічної діяльності України / за ред. П.Т. Саблука. — К. : ННЦІАЕ, 2005.
3. *Булгаков С.* Капитализм и земледелие // С. Булгаков. *°змисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття / за ред. В.Д. Базилевича.* — К. : Знання, 2006. — С. 293—312.
4. *Осика С.Г.* Світова організація торгівлі / С.Г. Осика, *•"• П'ятницький.* — 2-ге вид., перероб. і доп. — К. : КІС, 2004. — XXXVI. — 516 с.

5. *Осташко Т.* Сільське господарство в умовах СОТ та ЄС / Т. Осташко. — К. : Ін-т сільського розвитку, 2005.

6. *Шубравська О.В.* Перспективи реалізації експортного агропродовольчого потенціалу України / О.В. Шубравська // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 4 (70) — С. 27—32.

7. The Global Competitiveness Report 2006 // www.weforum.org.

Глава 13 ДОХОДЫ, ИХ ИСТОЧНИКИ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Три первоосновы любого дохода, как и любой меновой ценности, — это заработная плата, прибыль и рента.

Адам Смит

13.1. Сущность, виды и источники формирования доходов. Номинальные и реальные доходы.

Доход — многогранное экономическое понятие, имеющее разные значения.

В широком понимании доход рассматривается как денежные и натуральные поступления субъектам хозяйственной жизни.

В узком значении доход — это поток денежных поступлений в единицу времени (час, неделю, месяц, год). В отличие от *богатства*, которое воплощается в запасах активов (строениях, сооружениях, орудиях труда, ценных бумагах, наличных деньгах и т. п.), доход предполагает *приток денег*.

В экономической теории доходы классифицируются по разным критериям:

1. *В зависимости от уровня формирования:*

-доходы микроэкономического уровня: заработная плата, рента, прибыль, процент, амортизация, валовой и чистый доход предприятия и т. п.;

- доходы макроэкономического уровня: валовой национальный доход; чистый национальный доход; совокупный личный доход; доход конечного использования; и т. п.

2. В зависимости от субъектов присвоения:

- доходы индивида;
- доходы домохозяйства (семьи);
- доходы предприятия (фирмы);
- доходы отрасли;
- доходы территориального сообщества;
- доходы государства;
- доходы общества (чистый национальный доход).

3. В зависимости от цен, в которых измеряется доход:

- номинальные доходы — измеряются в ценах текущего периода;
- реальные доходы — измеряются в базовых ценах (или в ценах текущих с учетом уровня инфляции).

4. Для анализа деятельности предприятия (фирмы) используют следующие формы дохода:

- *валовой доход* — выручка от реализации экономических благ: $TR = P \cdot Q$, где TR — валовой доход; P — цена единицы произведенного блага; Q — объем (количество) реализованных благ; PQ — выручка от реализации продукции объемом в Q единиц;

— *средний доход*, который определяется делением валового дохода (TR) на объем реализованных благ: $AR = \frac{TR}{Q} = \frac{PQ}{Q}$, где AR — средний доход; $TR = PQ$ — валовой доход; P — цена единицы блага.

- *предельный доход* — прирост валового дохода от продажи дополнительной единицы экономического блага: $MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$, где MR — предельный доход; ΔTR — прирост валового дохода; ΔQ — прирост объемов реализованных благ.

5. В зависимости от включения дохода в цену блага:

- *первичные доходы*, включающиеся в цену товара: зарплата, процент, рента, прибыль, амортизация, косвенные налоги;
- *вторичные доходы* возникают в связи с перераспределением первичных доходов: прямые налоги, трансфертные

доходы их источники и распределение

платы государством, предприятиями, домохозяйствами

и т.д-

б *В зависимости от источника получения:*

, доходы от ресурса "труд" как такового, который (ре-вос) не имеет отдельного от своего собственника существования:

_ заработная плата;

_ доходы от индивидуальной деятельности;

— доходы от подсобного хозяйства;

— доходы от коллективной (или кооперативной) деятельности;

— доходы предпринимателей;

• доходы от собственности, имеющей отдельное от собственника существование:

— дивиденды от акций;

— проценты от пая;

— проценты от банковских вкладов;

— доходы от облигаций;

— арендная плата и т. п.;

• доходы, непосредственно не связанные с оценкой результатов деятельности:

— частичная компенсация затрат на образование;

— бесплатное предоставление услуг здравоохранения;

— адресная помощь малообеспеченным слоям населения;

социальные пенсии и т. п. 7. *Доходы, образуемые в*

результате использования экономических ресурсов (факторов производства) — факторные доходы:

- доходы в виде зарплаты или должностных окладов; -

рентные доходы;

- процентные доходы или прибыль на капитал; -

предпринимательский доход (прибыль) в виде остаточного дохода.

13.2. Функциональное распределение доходов: марксистская и маржиналистская концепции

Под *функциональным* в экономической теории понимают распределение доходов по экономическим ресурсам (факторам производства), к которым по *маржиналистской* концепции принадлежат труд, физический (реальный) капитал, земля и предпринимательские способности, а по *марксистской* — вещественные факторы (земля и капитал) и личный (рабочая сила).

Функциональное распределение является первичным и потому в значительной степени определяющим возможности и границы перераспределения, вследствие чего формируются конечные доходы отдельных граждан, семей и домашних хозяйств.

В экономической теории существуют два принципиально разных подхода к выявлению *законов* функционального распределения доходов: марксистский и маржиналистский. Рассмотрим кратко содержание каждого из них и определим законы функционального распределения доходов.

Функциональный аспект предполагает исследование распределения национального дохода между собственниками рабочей силы (труда) и физического и земельного капитала.

Марксистская теория распределения доходов

Марксистская теория функционального распределения доходов зиждется на таких принципах (предпосылках):

— капиталистический совокупный общественный доход создается наемным трудом и капиталом;

— носителем способности к труду является наемный работник, который, во-первых, переносит часть прошлого, v^0 — вложенного в средства производства, труда на вновь созданный продукт, и, во-вторых, создает новую стоимость;

— вновь созданная стоимость (которая после реализации выступает в форме национального дохода) является, в соответствии с теорией К. Маркса, результатом только наемного труда;

— результатом капитала является перенесенная стоимость, входящая в структуру совокупного общественного продукта, но не являющаяся составляющей национального дохода (вновь созданной стоимости);

— национальный доход состоит из двух составляющих ($v + m$), где v — затраты переменного капитала (наемного необходимого труда), выступающие в форме заработной платы, и m — затраты прибавочного труда, принимающие форму прибавочной стоимости;

— собственнику капитала (капиталисту) прибавочная стоимость (m) ничего не стоит, а для наемного работника — это неоплаченный его труд;

— пропорция, в которой вновь созданная стоимость распределяется на заработную плату (v) и прибавочную стоимость (m), показывает степень эксплуатации (m'), которая определяется по формуле: $m' = \frac{m}{v} \cdot 100\%$. Чем больше удельный вес m в структуре ($v + m$), тем выше степень эксплуатации наемного труда капиталом;

— прибавочная стоимость, в свою очередь, подлежит распределению между самими собственниками капитала (промышленниками, торговцами, банкирами, земельными собственниками). В связи с этим прибавочная стоимость в функциональном распределении имеет следующие формы:

P — прибыль промышленного капиталиста;

H — прибыль торгового капиталиста;

i — ссудный процент — форма дохода ссудного капиталиста (банкира);

R — рента — форма дохода земельного собственника.

Закон распределения. Распределение прибавочной стоимости осуществляется по величине капитала. Последний обеспечивает способ распределения, при котором собственники равновеликого капитала в различных отраслях полу-

чают равновеликий доход, выступающий в форме *средней прибыли*.

В соответствии с этой концепцией, определение доли (удельного веса) наемного работника в величине национального дохода осуществляется *по закону стоимости рабочей силы*.

Рабочая сила — совокупность физических и духовных способностей человека к наемному труду.

Понимание того, что рабочая сила является не просто способностью к труду, а способностью к *наемному труду*, весьма важно, ведь предприниматель — собственник капитала, осуществляющий организацию и управление экономической деятельностью, тоже работает. Однако он не нанимается сам к себе; он тоже имеет способность к труду, но не к наемному, а к *свободному, организаторскому, управленческому, творческому*. Таким образом, изучение системы капиталистического устройства (именно этим занимался К. Маркс) предполагает деление общества на собственников рабочей силы, собственников физического (реального) капитала и земельных собственников.

Собственник рабочей силы продает на рынке ресурсов свою способность к наемному труду на определенное время, обусловленное договором. Эта способность реализуется только в процессе трудовой (экономической) деятельности. На протяжении времени, на которое собственник земли или капитала нанимает собственника рабочей силы, собственники земли и капитала по своему разумению используют необходимые для осуществления определенных экономических процессов способности наемных рабочих.

Поскольку в Марксовой теории объектом продажи наемного работника является рабочая сила, то ее собственник должен получить денежный эквивалент стоимости своего товара. Поэтому *заработная плата* (доход наемного работника) определяется *стоимостью (ценой) рабочей силы*. Последняя (стоимость рабочей силы) определяется стоимостью жизненных благ, необходимых для воспроизводства способ-

доходы их источники и распределение

ности к наемному труду. В этом состоит специфика *стоимости товара "рабочая сила"*.

В то же время **рабочая сила** — товар, имеющий и специфическую потребительную стоимость (полезность). Для *собственника капитала* потребительная стоимость рабочей силы состоит в способности ее в единицу времени создавать стоимость большую, нежели она сама стоит, т. е. в способности создавать **прибавочную стоимость** сверх эквивалента своей собственной стоимости.

Объясним это на примере.

На рынке труда наемный работник продает свою способность к труду на определенный срок с обусловленными временными интервалами работы и отдыха, а также величиной и сроками выплат заработной платы. Реализация данной способности и является **процессом труда**.

Это означает, что наемный работник на срок, обусловленный трудовым договором, теряет право использовать свою способность к труду на свое усмотрение. Предприниматель (капиталист), который купил (оплатил) право использовать способность к труду определенного работника на известное время, применяет только те его способности, которые ему необходимы для нормального процесса производства именно в той отрасли, которую он (предприниматель) представляет. Наемный работник не перестает при этом быть носителем способности к труду, поскольку она от него неотделима. Отчужденным может быть только результат деятельности наемного работника. Именно поэтому имеются основания утверждать, что собственник капитала покупает не рабочую силу (как утверждает К. Маркс), поскольку ни один капиталист не согласится оплатить все способности, а оплатит *трудовые услуги*, т. е. право использования результатов трудовой деятельности наемного работника, осуществляющихся в определенной форме (функцию рабочей силы).

Процесс использования рабочей силы и процесс ее производства и воспроизводства не тождественны.

Процесс использования рабочей силы для наемного работника — это время, на протяжении которого он работает на предприятии, приводя в движение землю и капитал, не

являющиеся его собственностью, но в цене произведенных им товаров есть и его доля. Это время функционального отчуждения наемного труда в пользу предприятия, на котором работает наемный работник.

Для предпринимателя (капиталиста) процесс использования рабочей силы является одновременно процессом функционального отчуждения и других ресурсов (земли и капитала), тогда как наемному работнику безразлично, во сколько предпринимателю обходится использование всех прочих экономических ресурсов. Его (работника) интерес заключается лишь в возможности компенсировать затраты своих физических и умственных способностей, возможности не утратить способности к наемному труду в будущем, а также возможности содержать семью и т. п. Иными словами, речь идет о воспроизводстве рабочей силы или способности к наемному труду.

Поскольку сам работник является носителем этой способности, то воспроизводство ее возможно только через воспроизводство самого работника. Поэтому затраты на воспроизводство способности к труду по своему содержанию — это затраты на экономические блага, потребление которых обеспечивает воспроизводство самого работника с его способностью к наемному труду.

Необходимо отметить, что *время использования наемного труда* на протяжении дня (недели, месяца, года), обусловленное трудовым договором, может не совпадать со *временем, необходимым для воспроизводства рабочей силы*.

Это несовпадение может проявляться двояко:

- время, необходимое для воспроизводства рабочей силы, больше времени использования наемного труда;
- время использования рабочей силы превышает время, необходимое для ее воспроизводства.

Первая ситуация неприемлема для предпринимателя (работодателя), поскольку требует выплаты вознаграждения за использование наемного труда в большем объеме, чем они того стоят, а потому означает создание наемным работником экономического убытка от труда ($P_L < 0$), где P_L — прибыль от ресурса "труд".

доходы их источники и распределение

вторая ситуация предполагает, что на протяжении одной части дня работник создает стоимость, эквивалентную стоимости его рабочей силы, а на протяжении второй — избыток стоимости, который безэквивалентно присваивается предпринимателем и обеспечивает ему прибавочную стоимость ($P_L > 0$).

Кроме описанных двух ситуаций, возможна еще одна, при которой предприятие от использования трудовых услуг получает нулевую прибыль ($P_t = 0$). Данная ситуация возникает, когда время использования наемного труда равняется времени, необходимому для воспроизводства рабочей силы.

Таким образом в наиболее общем виде может быть представлена марксистская теория функционального распределения доходов.

Маржиналистская теория функционального распределения доходов

Маржиналистская теория распределения факторных доходов зиждется на других принципах:

- собственниками ресурсов в рыночной экономике являются домашние хозяйства;

- имеются четыре основные ресурса (факторы производства), которым соответствуют такие формы доходов:

 - земля создает ренту (R);

 - капитал (инвестиционные ресурсы) — процент (i);

 - труд — заработную плату (W);

 - *предпринимательские способности* — *предпринимательский доход*, нижней границей которого является *нормальная прибыль* (P_n);

- величина дохода на каждый из ресурсов определяется удельным весом последней единицы приращенного ресурса в валовом доходе фирмы;

- такой принцип (закон) распределения доходов справедлив как для наемных работников, так и для собственников земельного и физического капитала, а также для людей, склонных к предпринимательству, поскольку обеспечивает распределение дохода пропорционально доле участия каждого ресурса в создании дохода, подлежащего распределению.

Рассмотрим конкретнее содержание этого механизма в целом.

Необходимо прежде всего обратить внимание на то, что механизмом распределения в рыночной (капиталистической) экономике является рыночная *цена ресурса*, определяющая *величину дохода*. Цена на ресурс в условиях совершенной конкуренции определяется соотношением спроса и предложения. А спрос и предложение на ресурсы и уровень цен на них производные от потребительского спроса и уровня цен на потребительские экономические блага, произведенные из этих ресурсов.

Например, спрос на программистов определяется объемом спроса на программное обеспечение отраслей экономики и домашних хозяйств. К тому же все экономические ресурсы используются одновременно, и объем зависит не только от цены определенного фактора, но и от уровня цен на другие ресурсы (эластичность спроса по цене и перекрестная эластичность спроса были описаны в гл. 8).

Отмеченное выше означает, что предприниматель определяет, как ему выгоднее поступить: нанять больше работников или увеличить объем физического капитала в зависимости от предельного продукта, создаваемого каждой дополнительной дополнительной единицей вводимого ресурса.

Предприниматель может увеличивать численность наемных работников до тех пор, пока денежная оценка предельного продукта труда за 1 час работы не уравнивается часовой ставкой заработной платы.

Более конкретно механизм образования цены на ресурс труд будет рассмотрен ниже. Сейчас же необходимо рассмотреть принцип (закон), лежащий в основе распределения дохода на физический капитал и на землю.

Определение дохода на землю и физический капитал

Какой же принцип (закон) распределения определяет доход на землю и капитал? Маржинализм определяет ресурс "земля" как природный ресурс, необходимый для производства продуктов, а "капитал" (сооружения, строения, оборУ

доходы, их источники и распределение

дование и т. п.) как произведенный человеческим трудом с участием ресурсов и накопленный в прошлом, а используемый в настоящее время для производства новых экономических благ.

Земля и капитал как экономические ресурсы могут быть поданы, а могут сдаваться в пользование (аренду) на известное время за определенную плату. В *первом* случае имеет место *социальное отчуждение ресурсов*, предполагающее изменение их собственника, во *втором* — *функциональное отчуждение*, не предусматривающее изменение собственника.

Функциональное отчуждение зиждется на смене пользователя определенных ресурсов и означает продажу не факторов, а права пользования услугами, предоставляемыми этими ресурсами.

Покупка земли и капитала предполагает уплату (цену) за приобретение этих ресурсов *в собственность* на неопределенное время.

Покупка права на использование услуг, предоставляемых землей и капиталом, реализуется посредством цены, принимающей форму ренты и процента.

Рента (от лат. *reddo*) в переводе означает "возвращать, оплачивать". В современном понимании этот термин означает доход от земли, регулярно получаемый её собственниками, *не занимающимися предпринимательской деятельностью, а сдающими землю в аренду*.

Цена земли определяется как форма дохода, производная от величины ренты, являющейся платой за право временного использования потребительских свойств ресурсов. ***Рента на землю определяется предельным продуктом земли***. Это означает, что предприятие (фирма) будет увеличивать количество используемого этого ресурса до тех пор, пока стоимость *предельного продукта земли не сравняется с ценой ренты*.

Размер дохода от использования труда, земли и капитала определяется величиной предельного продукта^{ма} каждого из них.

Если же на рынке ресурсов продаются не услуги, предоставляемые ресурсами, а сами ресурсы, то *цена земли* зависит от:

а) нынешней (текущей) стоимости предельного продукта земли;

б) стоимости ее предельного продукта в будущем.

Это значит, что *цена земли* является *дисконтированной текущей рентой*. Иначе говоря, цена земли прямо пропорциональна величине ренты и обратно пропорциональна

уровню ссудного процента, т. е.: $P_A = \frac{R}{i} \cdot 100\%$, где P_A — цена природного ресурса; R — величина земельной ренты; i — величина ссудного процента.

Соответственно собственник земли продаст ее по цене, которая не меньше денежной оценки процентных выплат от размещения вырученной от реализации земли денежной суммы на счет в банке.

Конкретные формы рентных доходов рассматриваются в главе 12 “Рыночные отношения в аграрном секторе экономики”.

Современная экономическая теория понятие *ренты* использует не только применительно к земле, но и к физическому капиталу, наемному труду и предпринимательской деятельности, если предложение этих ресурсов неэластично по цене. Например, знаменитые музыканты, художники, певцы, шахматисты, спортсмены, программисты, как и выдающиеся организаторы производства и менеджеры, а также капитальные ресурсы, которые не могут быть произвольно увеличены в течение определенного периода, и земля, обладающая особыми качествами, обеспечивают собственников этих ресурсов получением *монопольной ренты*. Полнее содержание экономической ренты в структуре заработной платы рассматривается в подразделе 13.5.

Вместе с тем физический капитал как экономический ресурс, в отличие от земли, предложение которой определяется не самой хозяйственной системой, а факторами, находящимися за ее пределами, *создается самой экономической*

системой с целью приумножения и ускорения образования при его (физического капитала) помощи новых экономических благ. Для того, чтобы подчеркнуть отличие между *экономической рентой на природные ресурсы*, предложение которых неэластично по цене, и величиной *арендной платы (ренты) на капитал*, предложение которого эластично по цене, доход на капитал называют годовой процентной ставкой.

В отличие от теории К. Маркса, где *прибыль* (доход на капитал) принимает форму предпринимательского дохода (дохода функционирующего капиталиста) и *ссудного процента* (дохода ссудного капиталиста), *современная экономическая теория* рассматривает процент как цену капитала независимо от того, кто его получает: собственник ссудного или физического капитала.

Объясняется такой подход тем, что в современных условиях, когда акционерная форма капитала стала господствующей, доходы от акционерного капитала выступают как процент денежного капитала. Если, к примеру, годовая процентная ставка составляет 8 %, а общая стоимость капиталных благ оценивается в 1 млн грн, то годовой доход на капитал, соответственно, составит 80 тыс. грн: $\frac{1\,000\,000 \cdot 8\%}{100\%}$.

Для понимания факторов, определяющих величину процентной ставки, используют понятие "чистая процентная ставка".

Чистая процентная ставка — это цена, которую необходимо уплатить за получение денежной ссуды для реализации проекта без всякого риска.

Представители классической экономической теории считают, что **ставка процента** определяется **производительностью** (спросом на инвестиционные ресурсы) и склонностью к сбережениям (предложением сбережений). Графическая точка пересечения кривых сбережений и инвестиций отражает по оси ординат равновесную ставку процента (рис. 13.1). Норма дохода от физических и финансовых активов имеет тенденцию к выравниванию, образуя **единую рыночную процентную ставку**.

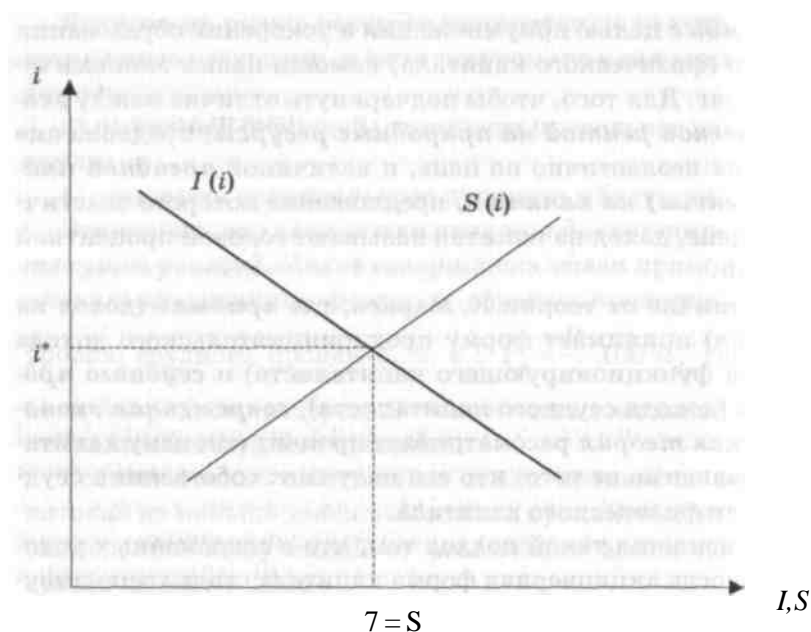


Рис. 13.1. Равновесие спроса на инвестиционные ресурсы (I) и предложения сбережений (S), определяющее равновесную процентную ставку (i).

Формы дохода на ресурс — "предпринимательские способности"

До сих пор мы рассматривали формы факторных доходов собственников капитала и земли, не занимающихся предпринимательской деятельностью, или независимо от того, занимаются ли они предпринимательской деятельностью. Теперь рассмотрим, в каких формах предстает доход предпринимателя.

Понятно, что склонность к предпринимательству — свойство ресурса "труд". Но склонность к наемному труду (труду исполнительному) мы уже рассмотрели. Сейчас же мы должны рассмотреть склонность к организаторскому и управленческому, творческому, свободному — предпринимательскому труду. Необходимость выделения этого ресурса, а потому и специфических форм дохода от него, обусловлена особой

доходы, их источники и распределение

ролью организационных и управленческих функций в современных условиях.

Величина дохода предпринимателя, как и собственников других факторов, определяется предельным продуктом ресурса "склонность к предпринимательству". Вознаграждение, получаемое предпринимателем, имеет форму *предпринимательского дохода*, нижней границей которого является *нормальная прибыль*. Кроме того, предпринимательский доход в неоклассической интерпретации может включать и экономическую прибыль. *Доход предпринимателя — это оплата организационной и управленческой деятельности, новаторства и риска.*

Нормальная прибыль определяется как сумма всех вероятных потенциальных доходов, возможность получения которых утрачена предпринимателем в связи с тем, что он отказался от альтернативного использования своих предпринимательских способностей, избрав данный вид деятельности. Поэтому *нормальная прибыль* определяется как *альтернативные или неявные затраты*. Именно поэтому для предпринимателя нормальная прибыль является элементом затрат, принимающих форму его вознаграждения за возложенные на него функции.

Экономическая прибыль — чистая прибыль, остающаяся после вычитания из выручки от реализации всех затрат, включая и нормальную прибыль.

Экономическая прибыль — собственность предпринимателя, который использует ее не только для личных целей, но и для развития производства", выполнения определенных социальных программ и т. п.

В соответствии с маржиналистской концепцией распределения доходов, первичное формирование факторных доходов осуществляется на рынке ресурсов, а их собственниками являются домашние хозяйства, которые предлагают Ресурсы предприятиям. На самом деле собственниками капитала выступают предприятия, которые его и используют в процессе производства. Именно предприятия получают доход на капитал, который потом в полном объеме разнообразными путями переходит к домашним хозяйствам.

Формы дохода на капитал, которые получают домашние хозяйства

Дивиденды — это выплаты компанией акционерам в форме наличных (*cash*) или в форме акций (*share*). *Денежный дивиденд* — это выплата из прибыли компании после уплаты ею установленного налога на прибыль корпорации и процентов по долговым обязательствам. Как правило, дивиденд определяется в процентах от номинальной стоимости обыкновенной акции, а в последнее время все чаще в абсолютном измерении на одну акцию.

Процентный доход — это доход, выплачиваемый собственникам ценных бумаг и банковских депозитов.

Благодаря перечисленным выше видам доходов домашние хозяйства принимают участие в присвоении части дохода на капитал.

Рыночный механизм определения вознаграждения наемного работника, собственников земли и капитала зиждется на взаимодействии спроса и предложения этих ресурсов.

В связи с тем, что *принцип*, лежащий в основе формирования факторных доходов, был изложен нами в общем плане, для понимания механизма распределения по этому принципу рассмотрим его на примере одного ресурса — "труда". Для других ресурсов данный механизм такой же и не составляет трудностей в применении.

Для этого нам необходимо более тщательно рассмотреть процесс формирования спроса и предложения на ресурс "труд" и механизм установления рыночной цены труда, а также проанализировать влияние институциональных факторов (государства и профсоюзов) на рынок труда.

13.3. Спрос на ресурсы и факторы, его определяющие, в теории предельной производительности

Спрос на ресурсы, в отличие от спроса на потребительские товары, связан с производством, осуществляемым конкретным предприятием (фирмой). В связи с тем, что целью предприятия является максимизация прибыли, ею определяется и объем спроса на ресурсы. Это означает, что предприятие стремится приобрести такой объем ресурсов, использование которого обеспечит максимизацию прибыли.

Для понимания процесса формирования спроса на ресурсы необходимо учесть два момента:

1) спрос на ресурсы зависит от спроса на экономические блага, произведенные из этих факторов, т. е. спрос на ресурсы производный от спроса на продукты;

2) цены на ресурсы зависят от типа рыночных структур, где реализуются факторы и экономические блага, произведенные из этих ресурсов.

Начнем рассмотрение формирования спроса на факторы с наиболее простой ситуации, когда предприятие покупает ресурс на рынке совершенной конкуренции и продает свой продукт на совершенно конкурентном рынке.

В условиях *совершенной конкуренции* предприятие производит и продает столько продукции по цене, сложившейся на рынке, сколько считает необходимым. *Влияния на цену своего продукта* предприятие *не имеет*, поскольку удельный вес отдельного предприятия в общем объеме продукта очень незначителен. Если доля предприятия в производстве незначительна, то, естественно, и его удельный вес в закупке ресурсов невелик. Соответственно, *отдельное предприятие не оказывает влияния на цену ресурса.*

Объем спроса на ресурсы зависит от двух факторов:

-производительности ресурса; - рыночной цены товара, произведенного из этого ресурса.

Понятно, что ресурс более производительный будет пользоваться большим спросом, чем менее производительный.

Для иллюстрации влияния производительности ресурса и цены продукта, изготовленного из него на спрос на ресурс воспользуемся табл. 13.1. Данные таблицы условны. Они показывают, что закон убывающей производительности ресурса начинает действовать при увеличении ресурса уже на первую единицу. Такое условие принимается для упрощения.

Таблица 13.1. Определение спроса на ресурс в условиях совершенно конкурентных рынков ресурсов и продуктов

Объем переменного ресурса "труд", чел. (L)	Объем продукта, произведенного из ресурса, шт. (O)	Предельный продукт труда, шт. (MP_L)	Цена единицы продукта, грн (P_L)	Валовая выручка от реализации продукта, грн (TR)	Предельная выручка от реализации продукта, грн (MRP_L)
1	2	3	4	$5 = 2 \times 4$	$6 = 3 \times 4$
1	2	3	4	5	6
0	0	—	3	0	—
1	5	5	3	15	15
2	9	4	3	27	12
3	12	3	3	36	9
4	14	2	3	42	6
5	15	1	3	45	3

Приведенные в табл. 13.1 данные могут иллюстрировать спрос на ресурс при условии совершенно конкурентных рынков факторов и продуктов для любого экономического ресурса. Первая и шестая колонки табл. 13.1 показывают зависимость объема спроса на ресурс "труд" от MRP_L в связи с тем, что этот показатель учитывает влияние на спрос и предельной производительности труда (MP_L), и цены продукта (P_X), поскольку $MRP_L = MP_L \cdot P_X$, где MRP_L показывает прирост дохода предприятия от использования дополнительной единицы ресурса; MP_L — предельный продукт труда; P_X — цена продукта X.

доходы их источники и распределение

Поведение предприятия на рынке ресурсов определяется *правилом использования ресурсов*, которое математически представлено равенством:

$MRP = MRC$, где MRC — предельные затраты на ресурсы. Применительно к ресурсу "труд" это правило будет иметь следующий вид:

$$MRP_L = MRC_L.$$

Для физического капитала, соответственно: $MRP_K = MRC_K$, а для природного (земельного) ресурса: $MRP_A = MRC_A$.

Объясним, почему именно это равенство определяет целесообразность использования дополнительных единиц переменного ресурса.

Для упрощения примем условие, что единственным переменным ресурсом¹ для предприятия является труд. Такое условие приемлемо, поскольку, во-первых, труд — самый распространенный ресурс, находящийся в собственности домашних хозяйств; во-вторых, спрос на другие ресурсы выводится аналогично спросу на труд.

В общем поведение предприятия на рынке ресурсов будет следующим: стремясь максимизировать прибыль, оно будет стараться увеличивать дополнительные единицы факторов до тех пор, пока добавочная единица ресурса будет приносить прирост общего дохода (MRP).

Тогда правило прибыльного использования ресурсов для предприятия можно сформулировать следующим образом: для предприятия прибыльное использование дополнительных единиц переменного фактора длится до тех пор, пока MRP ресурса не уравнивается с MRC .

Естественно, каждая дополнительная единица ресурса требует от предпринимателя добавочных затрат. Величина, на которую возрастают затраты предприятия с каждой до-Закон убывающей предельной производительности действует при условии, что один ресурс переменный, а все другие — неизменные.

полнительной единицей привлеченного фактора, называется предельными затратами на ресурсы (MRC).

Применительно к ресурсу "труд" это правило означает:

1) если для последнего наемного работника $MRP_L > MRC_L$ то предприятие будет увеличивать использование наемных работников;

2) если для последнего наемного работника $MRP_L < MRC_L$ предприятие будет увольнять наемных работников;

3) максимальный объем прибыли предприятие получит при условии: $MRP_L = MRC_L$

Кривая MRP — это кривая спроса на ресурс, поскольку каждая точка этой кривой показывает зависимость объема ресурса, привлеченного предприятием, от цены данного ресурса (рис. 13.2).

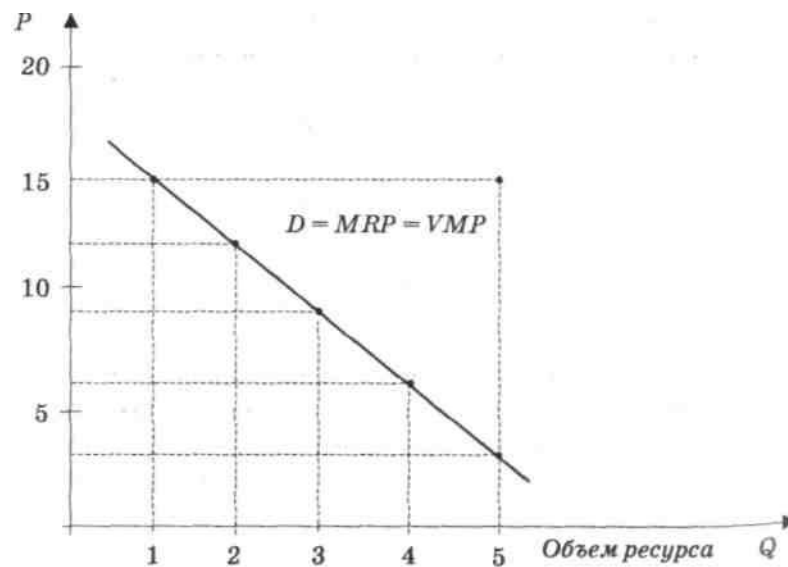


Рис. 13.2. Спрос предприятия на ресурсы в условиях совершенной конкуренции

Для совершенно конкурентного рынка предельная выработка (доход) от предельного продукта (MRP) равняется

предельной стоимости (ценности) продукта (VMP), который определяется формулой $VMP = MP \cdot P_x$, что подробнее будет рассмотрено на примере несовершенного конкурентного рынка ресурсов.

По отношению к труду сказанное выше означает, что на совершенно конкурентном рынке труда ставка заработной платы устанавливается рыночным спросом на труд и рыночным предложением труда. Отдельное предприятие не может влиять на ставку заработной платы из-за очень незначительной его доли в рыночном спросе на наемный труд.

Соответственно общие затраты на ресурс "труд" увеличиваются на величину ставки заработной платы для каждого дополнительно нанятого работника, т. е. $MRC_L = \omega$, где ω — ставка заработной платы.

Отсюда для совершенно конкурентного рынка труда предприятие максимизирует свою прибыль при условии: $MRP_L = MRC_L = \omega$.

Учитывая условные данные табл. 13.1 и рис. 13.2, если, к примеру, ставка заработной платы составит 14,9 грн, предприниматель наймет только одного работника, так как он обеспечит ему MRP_L в 15 грн, а $MRC_L = 14,9$ грн. При ставке заработной платы (ω) в 11,9 грн предприятие наймет два работника, при $\omega = 8,9$ грн — три; при $\omega = 5,9$ грн — четыре, а при $\omega = 2,9$ грн — пять работников.

Это свидетельствует о том, что MRP_L является кривой спроса на труд.

Мы рассмотрели спрос на переменный ресурс в условиях совершенно конкурентных рынков факторов и продуктов. Влияние монополизма на спрос на ресурсы нам следует рассмотреть сейчас.

Спрос на ресурсы при несовершенной конкуренции

Независимо от конкретного типа рыночной структуры в условиях несовершенной конкуренции (чистая монополия, олигополия или монополистическая конкуренция) кривая спроса на ресурс по сравнению с совершенно конкурентным рынком модифицируется. Объясняется это прежде всего тем, что в условиях несовершенной конкуренции цены на

продукты (P_x) не остаются неизменными (как в условиях рынка совершенной конкуренции), а уменьшаются в связи с необходимостью реализации предельных продуктов, произведенных дополнительно вовлеченными ресурсами, в частности добавочными наемными работниками. В связи с этим на предельную выручку от реализации предельного продукта (MRP) влияет не один (сокращение MP), а *два* фактора: уменьшение MP (предельного продукта) и снижение цены продукта (P_x) в связи с увеличением выпуска.

Покажем влияние этих факторов в табл. 13.2, где три первых колонки сохраним такими же, как в табл. 13.1. В четвертой колонке отобразим снижение цены на реализацию дополнительных объемов продукта.

В табл. 13.2 необходимо обратить внимание на то, что снижение цены, свойственное каждому последующему приросту объема производства, касается не только предельного продукта каждого последующего наемного работника, но и всех прежде созданных единиц продукции, которые могли бы быть проданы по более высокой цене, если бы не произошло возрастание объемов выпуска. Это объясняет тот факт, что, в отличие от табл. 13.1, где (MRP_L) шестая колонка может быть подсчитана двумя способами: а) вычитанием валовой (общей) выручки от реализации продукта каждой последующей строчки из предыдущей; б) умножением данных третьей и четвертой колонок, т. е., $MRV = VMP = MP_L \cdot P_x$ (кол. 6 = кол. 3 · кол. 4), в табл. 13.2 MRP_L второго работника равняется 12,6 грн (т. е. 30,6 – 18), а $MP_L \cdot P_x = 4 \cdot 3,4 = 13,6$ грн. Соответственно для третьего работника $MRP_L = 7,8$ грн, а $MP_L \cdot P_x = 3 \cdot 3,2 = 9,6$ грн и т. д.

Величину $MP_L \cdot P_x$ называют стоимостью (ценностью) предельного продукта ресурса и обозначают VMP .

Для совершенно конкурентного рынка: $VMP_F = MP_F \cdot P_x = MRP_F$, где VMP_F — ценность предельного продукта предельного ресурса (фактора); MP_F — предельный продукт переменного ресурса; P_x — цена продукта, произведенного из переменного ресурса; MRP_F — предельный доход переменного ресурса или предельная выручка от реализации.

Объем переменного ресурса "труд", чел. (L)	Объем продукта, произведенного из ресурса, шт. (Q)	Предельный продукт труда, шт. (MP_L)	Цена единицы продукта, грн (p_x)	Валовая выручка от реализации продукта, грн (TR_x)	Предельная выручка от реализации продукта, грн (MRP_L)
1	2	3	4	5 = 2x4	6
0	0	—	3,8	0	—
1	5	5	3,6	18	18
2	9	4	3,4	30,6	12,6
3	12	3	3,2	38,4	7,8
4	14	2	3,0	42	3,6
5	15	1	2,8	42	0

Для несовершенно конкурентного рынка: $MRP = VMP$
 Кривая MRP здесь менее эластична по цене, нежели при совершенной конкуренции (рис. 13.3).

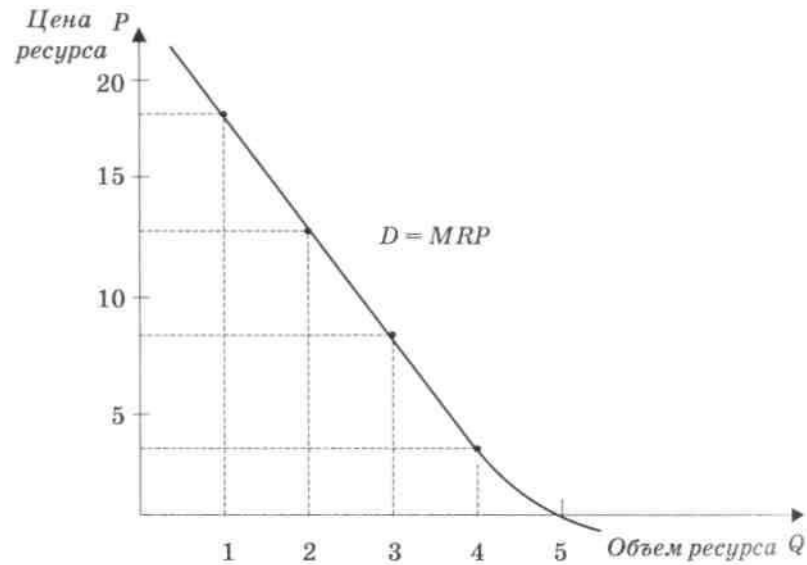


Рис. 13.3. Спрос предприятия на ресурс в условиях несовершенной конкуренции

Как видно из рис. 13.3, кривая спроса на труд в условиях несовершенной конкуренции более крутая, чем в условиях совершенной конкуренции. Это означает, что предприятие в условиях несовершенной конкуренции менее чувствительно к понижению ставки заработной платы (цены единицы труда) при определении численности наемных работников.

При прочих неизменных условиях предприятие в условиях несовершенной конкуренции будет производить меньше продукта, нежели в условиях совершенной. Объясняется такое поведение предприятия тем, что ограничения объемов выпуска компенсируются ему ростом цен. Конечно же, для производства меньшего объема выпуска предприятию пона-

доходы их источники и распределение

добится и меньше ресурсов, т. е. для несовершенной конкуренции $VMP > MRP$.

Мы рассмотрели спрос *отдельного предприятия* на переменный ресурс в условиях несовершенной конкуренции. *Рыночный спрос на ресурс* определяется как сумма индивидуальных спросов предприятий, использующих этот фактор.

Мы рассмотрели определение объема спроса на ресурс в зависимости от цены. Настал черед рассмотреть влияние *неценовых* факторов на *изменения в спросе на ресурс*.

К ним относятся:

1) *изменения в спросе на продукт*, произведенный из этого ресурса, приводящие к сдвигам в спросе на ресурс в том же направлении, в котором произошли изменения на продукт, т. е. увеличение спроса на продукт приводит к возрастанию спроса на ресурс;

2) *изменения производительности ресурса* обуславливают однонаправленные сдвиги в спросе на этот ресурс, т.е. возрастание производительности ресурса при прочих неизменных обстоятельствах увеличивает спрос на этот ресурс, и наоборот;

3) *изменения цен на другие ресурсы* влияют на спрос на ресурс в зависимости от степени их взаимовлияния (взаимозаменяемости или взаимодополняемости).

Для *ресурсов-заменителей* необходимо учитывать влияние эффектов замещения и объема выпуска, действующих *Разнонаправлено*.

Для *ресурсов-взаимодополнителей* изменение цены на ресурс-заменитель обуславливает сдвиг спроса на сопряженный ресурс в том же направлении, например, возрастание цены труда (при прочих неизменных условиях) приведет к увеличению спроса на капитал.

Неценовые факторы, рассмотренные нами, обуславливают смещение кривой спроса на ресурс вправо (возрастание) и влево (уменьшение).

До сих пор мы рассматривали ситуацию, при которой предприятие предъявляет спрос на один переменный ресурс. Все другие ресурсы при этом остаются неизменными. такая ситуация является реалистичной для *краткосрочно-*

го периода. В *долгосрочном* периоде переменными являются все ресурсы, поэтому для предприятия важно обеспечить оптимальное соединение факторов. Решение этой проблемы требует нахождения комбинации ресурсов, при которой при заданном объеме производства *минимизируются затраты и максимизируется прибыль*.

Правило минимизации затрат предприятия

Минимизация затрат на производство заданного объема выпуска достигается тогда, когда предельные продукты в расчете на 1 грн стоимости каждого из ресурсов, используемых предприятием, являются одинаковыми.

Математически это правило можно представить так:

$$\frac{MP_L}{\omega} = \frac{MP_K}{r_K} = \frac{MP_A}{r_A}, \quad (13.1)$$

где MP_L , MP_K , MP_A — предельные продукты труда (L), капитала (K) и земли (A); ω — цена труда; r_K — цена капитала; r_A — цена земли.

Правило максимизации прибыли предприятия

Предприятие максимизирует прибыль при условии совершенной конкуренции, если каждый ресурс используется до точки, где цена фактора уравнивается с его выручкой от реализации предельного продукта.

Математически это правило можно представить следующим образом:

$$\frac{MRP_L}{\omega} = \frac{MRP_K}{r_K} = \frac{MRP_A}{r_A} = 1. \quad (13.2)$$

Следует отметить, что необходимое условие для достижения максимизации прибыли — минимизация затрат.

Но минимизация затрат не является достаточным условием для максимизации прибыли. Дело в том, что имеется

доходы. ^{иХ} источники и распределение

множество объемов производства, когда можно минимизировать затраты, но существует *единственный объем выпуска*, при котором максимизируются результаты и минимизируются затраты. Это означает, что уравнение (13.2) включает условие, отраженное в равенстве (13.1).

Мы рассмотрели содержание, ценовые и неценовые факторы, влияющие на поведение предприятия по формированию спроса на экономические ресурсы. Цена на ресурс устанавливается в процессе взаимодействия спроса и предложения.

Проблемы определения объема предложения ресурсов и установления их равновесной рыночной цены нам следует рассмотреть сейчас.

13.4. Ценообразование на рынке труда. Заработная плата как рыночное явление

Труд — ресурс, занимающий особое место на рынке факторов в связи с тем, что доходы от этого ресурса являются доминирующими для наиболее многочисленных социальных групп населения в любой стране мира.

Особенность ресурса "труд" состоит в том, что это единственный фактор, не имеющий отдельного от собственника этого ресурса существования. Это означает, что собственником способности к наемному труду является индивид. Именно он свободен в выборе сферы применения своих способностей. Поэтому и начнем рассмотрение этого вопроса с индивидуального предложения труда.

Для упрощения анализа отвлечемся от того, что труд может быть преимущественно умственным или физическим, квалифицированным и неквалифицированным, престижным и непрестижным и т. п. Допустим, имеется только один вид однородного труда.

Выбор наемного работника в таких условиях относительно того, на какое время он отдаст предпринимателю в пользование свои способности и сколько оставит свободного вре-

мени, определяется величиной реальной ставки заработной платы¹ (цены труда).

Предоставление права использования предпринимателем своих способностей за определенную плату по своему содержанию является не чем иным, как *продажей* наемным работником своих *трудовых услуг*.

Кривая индивидуального предложения трудовых услуг (труда) может иметь разные конфигурации (рис. 13.4, а, б).

Рис. 13.4 а) показывает ситуацию, когда нижней границей ставки заработной платы, по которой наемные работники согласятся предлагать свои услуги, является ставка $(\omega/p)_0$.

Кривая S_{L_1} имеет восходящий наклон. Это означает, что наемные работники имеют желание предлагать больше трудовых услуг по мере увеличения ставки заработной платы.

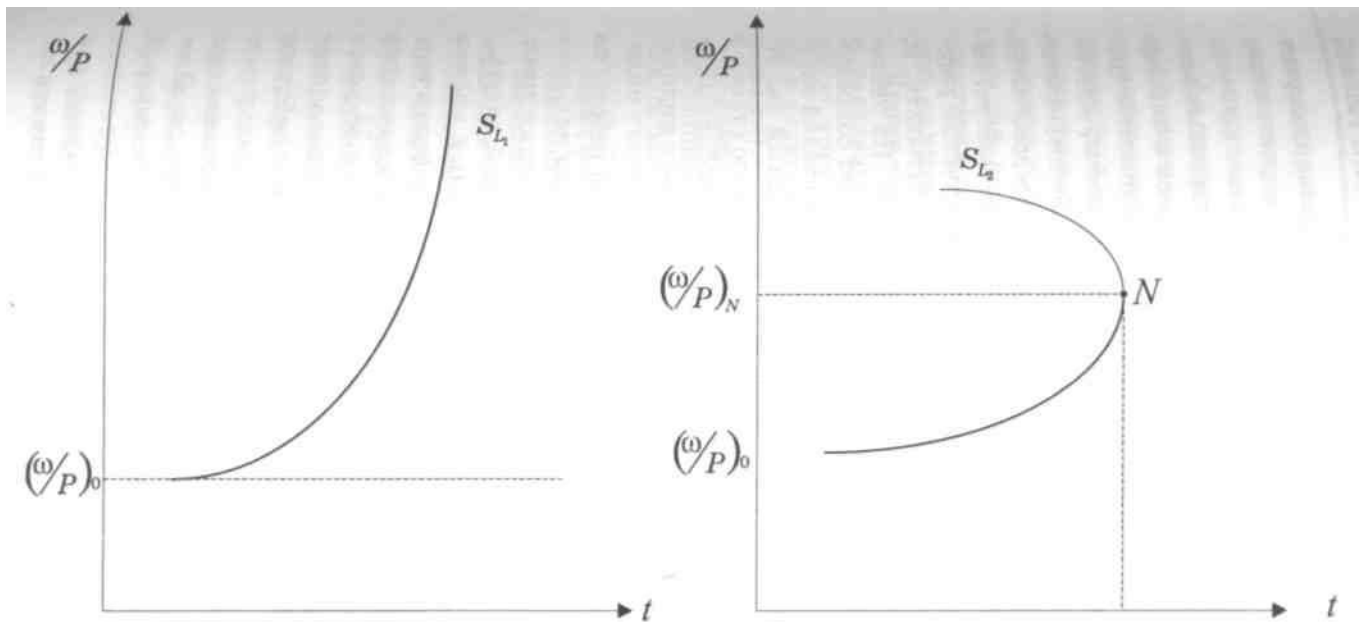
На рис. 13.4, б изображена кривая S_{L_2} сложной конфигурации. При относительно низких ставках заработной платы (от $(\omega/p)_0$ до $(\omega/p)_N$) S_{L_2} имеет восходящий наклон. Начиная со ставки, превышающей $(\omega/p)_N$, работник сокращает предложение своего труда.

Почему так происходит?

Выбор между повышением дохода и увеличением свободного времени

Наемный работник, предлагая свои трудовые услуги на рынок, должен осуществить *выбор* между повышением дохода и увеличением свободного времени. Если, к примеру, ставка заработной платы равнялась 35 грн/час и работник за 8-часовой рабочий день получал зарплату в 280 грн, то при увеличении ставки с 35 до 40 грн работник за 7 часов по-

¹ Как для любой формы продукта или дохода, *номинальная ставка заработной платы* (ω) определяется суммой денег, полученной наемным работником за час, рабочий день, неделю или месяц. Реальная ставка заработной платы (ω/p) определяется величиной номинальной ставки и уровнем цен на потребительские товары.



а) предложение труда, чел.-ч

б) предложение труда, чел.-ч

Рис. 13.4. Кривые индивидуального предложения труда

лучит те же 280 грн. Кроме того, он дополнительно получит 1 час свободного времени в день. Но такое поведение наемного работника необязательно.

В зависимости от семейного положения, стартовых экономических условий индивида, его приоритетов в системе ценностей и т. п. одни будут увеличивать предложение труда по мере возрастания ставки заработной платы, другие начнут уменьшать предложение, отдавая преимущество увеличению свободного времени¹. Таким образом, *свободное* и *рабочее* время являются альтернативами при выборе, который осуществляет наемный работник. Увеличение рабочего времени дает возможность больше зарабатывать, и, следовательно, потреблять экономических благ. Но увеличение объема потребления осуществляется за счет сокращения свободного времени, поскольку чем выше ставка заработной платы, тем дороже стоит каждый свободный час отдыха. Например, если индивид "А" имеет часовую ставку в 50 грн, а индивид "Б" — в 150 грн, то каждый свободный от работы в рыночном хозяйстве час будет обходиться индивиду "Б" в три раза дороже, чем индивиду "А". Потому индивиду "Б" сложнее отказаться от дополнительной работы по найму. Такое поведение объясняется *эффектом замещения свободного времени* в пользу рабочего (увеличения предложения труда) в связи с ростом ставки заработной платы.

С другой стороны, имеется и противоположный эффект — *эффект дохода*, содержание которого заключается в том, что при увеличении ставки заработной платы предложение труда уменьшается. Объясняется действие этого эффекта тем, что более высокая ставка заработной платы позволяет получить больший доход при меньших затратах рабочего времени.

Понятно, что *эффект дохода* может превалировать при очень высоких ставках заработной платы, а *эффект замещения* присущ преобладающему большинству категории

¹ Современная экономическая теория считает *свободным* время, не используемое в пределах рыночного сектора экономики.

доходы, их источники и распределение

наемных работников. Поэтому наиболее распространенной является кривая предложения труда, имеющая восходящий (положительный) наклон.

Мы рассмотрели ситуацию, когда собственник способности к наемному труду сам определяет объем труда, который он хочет предложить на рынок. На самом деле на предложение труда влияет *государство*, законодательно ограничивая время производства при выполнении работ с вредными для здоровья условиями труда; ограничивая длительность рабочего дня, недели и т. п.; устанавливая минимальную границу ставки заработной платы, ниже которой предприниматель не имеет права ее опускать.

Кроме того, предприятия в определенной степени сами определяют продолжительность и режим работы (одно-, двух-, трех- или четырехсменный) в зависимости от отрасли и технологического процесса (непрерывный или с перерывами).

В связи с этим имеются определенные особенности формирования предложения труда для отдельного предприятия, отрасли и экономики в целом.

Предложение труда для предприятия в условиях совершенной конкуренции

На совершенно конкурентном рынке труда предприятие является одним из многих покупателей трудовых услуг, предлагаемых многими продавцами (наемными работниками). Поэтому отдельное предприятие не может влиять на Цену труда и воспринимает ее как определяемую рынком.

Это означает, что кривая предложения труда S_L на совершенно конкурентном рынке имеет вид горизонтальной линии, проходящей через рыночную ставку заработной платы, поскольку предложение труда в данных условиях абсолютно эластично по цене (рис. 13.5).

В условиях совершенной конкуренции на рынке труда средние затраты труда (AC_L) и предельные затраты на дополнительную единицу труда совпадают с неизменной ставкой заработной платы. При неизменной ставке заработной платы Предприятие может нанять столько работников, сколько

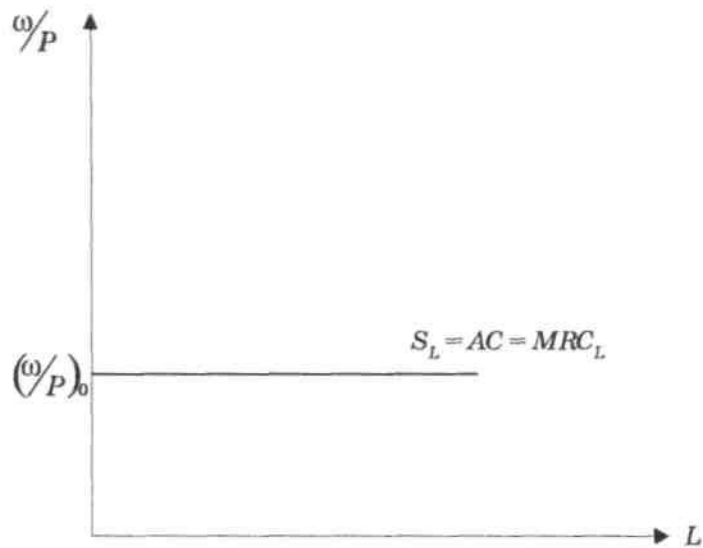


Рис. 13.5. Кривая предложения для предприятия на совершенно конкурентном рынке труда

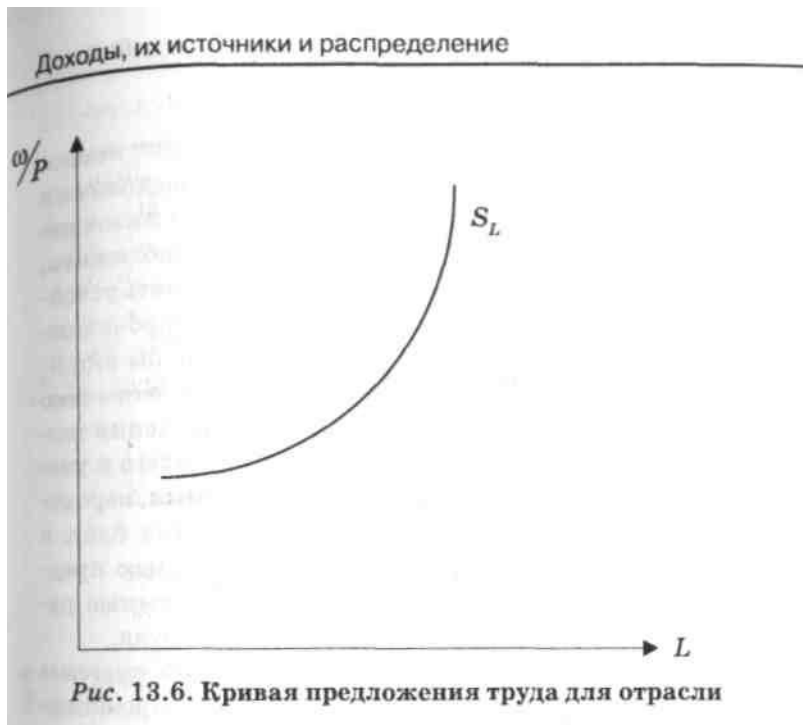
ему будет нужно. То же касается и отдельной отрасли, если эта отрасль не является основным работодателем в регионе или по отдельной специальности. Хотя для отдельной отрасли горизонтальная кривая S_L скорее исключение, чем правило.

Предложение труда для отрасли

Как правило, крупные отрасли экономики являются главными потребителями наемного труда определенной квалификации или специальности. К примеру, угольная промышленность — единственный работодатель для шахтеров, а на сталеваров предъявляет спрос металлургическая отрасль. В таких условиях кривая предложения труда будет иметь положительный (восходящий) наклон (рис. 13.6).

Причины, обуславливающие восходящий наклон кривой предложения отрасли:

1) *превышение силы эффекта замещения свободного времени рабочим (трудом) над эффектом дохода в связи с из-*



менением (возрастанием) ставки заработной платы, проявляющееся в том, что по мере увеличения ставки заработной платы (w/p), предложение труда возрастает не только со стороны уже занятых, но и тех, кто отказался от работы при более низкой ставке заработной платы (студенты, учащиеся, пенсионеры, женщины, которые присматривают за детьми, стариками, больными и т. п.);

2) отрасли с высокой ставкой заработной платы становятся привлекательными для работников других отраслей с меньшей ставкой. Поскольку общая численность экономически активного населения (рабочей силы) в *краткосрочном периоде* является неизменной, "перелив" работников в высокооплачиваемые отрасли обуславливает дефицит наемного труда по сравнению с объемом капитала в отраслях с низкой оплатой. Следствие этого — увеличение предельного продукта труда в низкооплачиваемых отраслях, что вынуждает предприятия этих отраслей повышать заработную плату;

3) увеличение альтернативной стоимости использования труда для работников других отраслей.

Предложение труда в масштабах экономики

Мировой опыт свидетельствует, что увеличение ставки заработной платы обуславливает возрастание предложения труда, т. е. кривая S_L для экономики как целого имеет положительный (восходящий) наклон. Если предположить, что возрастание ставки заработной платы будет иметь устойчивую тенденцию к росту и в дальнейшем, то при прочих неизменных условиях, кривая предложения имела бы вид S_L (рис. 13.4, б), поскольку повышение зарплаты в несколько раз при неизменном (насыщенном) объеме потребления экономических благ привело бы к сокращению рабочего и увеличению свободного времени. Но НТП за это время, вероятнее всего, предложит много новых экономических благ, о существовании которых мы не имели ни малейшего представления. Чтобы получить эти новые блага, наемные работники будут опять увеличивать предложение труда.

Предложение труда на уровне экономической системы как целого является предметом исследования макроэкономики.

Проблема образования цены на ресурс — микроэкономическая проблема. Поэтому вернемся к микроуровню.

Рыночное равновесие и равновесие предприятия на конкурентном рынке труда

Рыночное равновесие на рынке труда устанавливается в точке пересечения кривых рыночного спроса на труд (D_L) и рыночного предложения труда (S_L) (рис. 13.7, а).

Из рис. 13.7 а видно, что равновесной точке E отвечает равновесная ставка заработной платы ω^* и равновесный уровень занятости L^* . Равновесие на рис. 13.7, б отражает состояние полной и эффективной занятости.

Полная занятость — ситуация в экономике, при которой все, кто хочет предложить по установленной рынком труда равновесной цене (ставке заработной платы) определенный объем труда, могут реализовать свои желания. Даже при превышении численностью рабочей силы равновесного объема занятости L^* в экономике будет иметь место полная

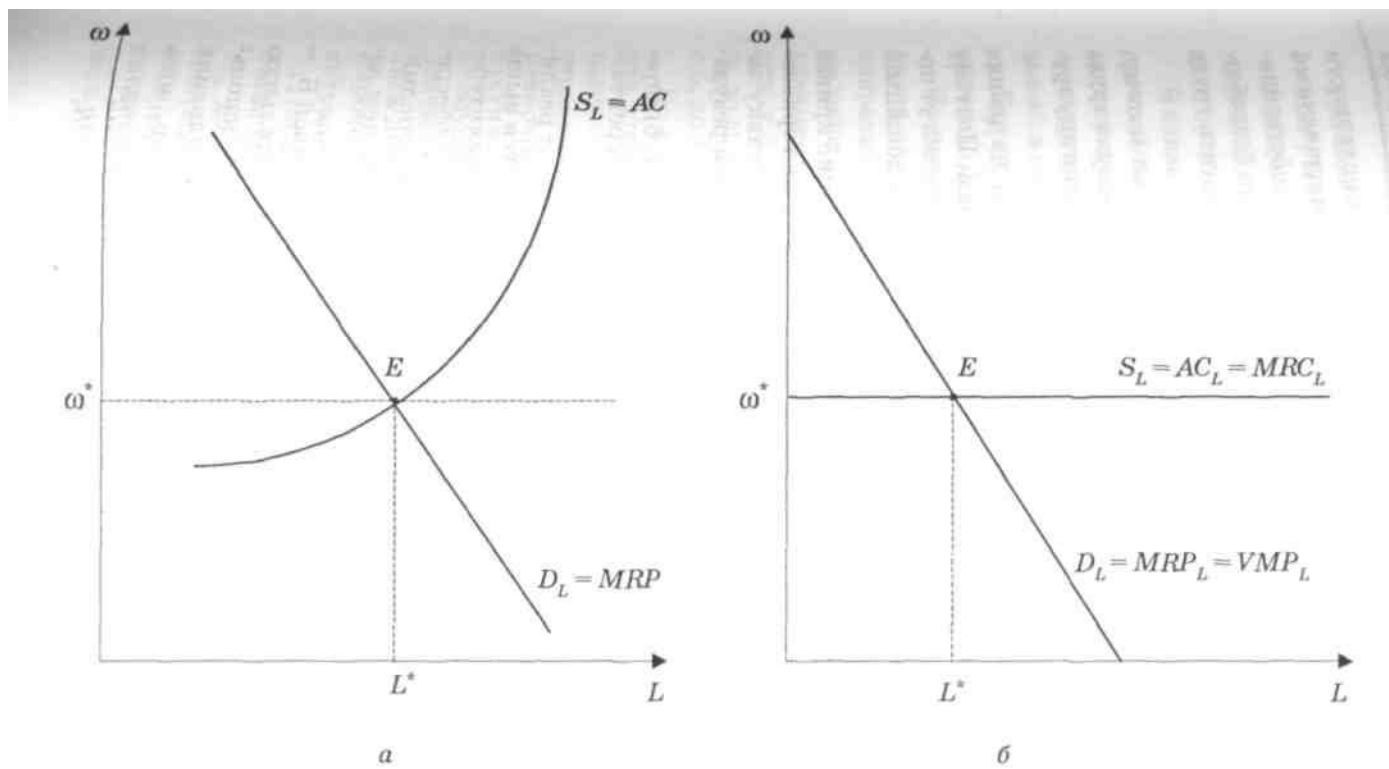


Рис. 13.7. Равновесие: *a* — рыночное; *b* — конкурентного предприятия на рынке труда

занятость. Объясняется это тем, что избыток численности рабочей силы сверх L будет образовывать *естественный* уровень безработицы, означающий, что число собственников трудовых ресурсов, оставшихся добровольно безработными, не хотят по равновесной ставке (ω^*) предлагать труда больше, чем L^* .

Эффективной в объеме L^* занятость является потому что при этом её уровне занятости предельный продукт труда равняется предельным затратам на последнюю единицу труда, т. е. $MRP_L = MRC_L$.

Понятно, что спрос отдельного предприятия на рынке труда незначительный по сравнению с рыночным. Поэтому в связи с тем, что ни предприятие, ни работник не могут повлиять на равновесную ставку заработной платы (ω^*), они должны к ней приспособиться.

Как было сказано выше, на конкурентном рынке кривая предложения труда V для предприятия имеет вид горизонтальной линии, проходящей через равновесную ставку заработной платы, которая, в свою очередь, является результатом взаимодействия кривых S_L и D_L .

Равновесный объем труда предприятия (рис. 13.7, б) определяется правилом оптимизации, которое для конкурентного предприятия имеет вид $VMP_L = MRP_L = \omega^*$.

Как видно из рис. 13.7, б, если кривая выручки от реализации предельного продукта труда (MRP_L) находится выше кривой предельных затрат на труд, предприятие заинтересовано в увеличении количества наемного труда, что обеспечит ему возрастание прибыли, поскольку каждая дополнительная единица труда принесет больше доходов, чем затрат.

Если же кривая $D_L = MRP_L$ находится ниже кривой $S_L = MRC_L$, то затраты предприятия на каждую дополнительную единицу труда будут превышать прирост дохода от использования дополнительной единицы труда. В этих условиях предприятие будет увольнять работников до тех пор, пока не достигнет равновесного состояния в точке пересечения кривых S_L и D_L , где $MRC_L = MRP_L$.

Равновесие на отраслевом рынке труда. Роль отраслевых рынков труда в экономике

Равновесие на отраслевых рынках труда устанавливается в точке пересечения отраслевых кривых спроса на труд D_L и предложения труда S_L .

В связи с тем, что одни отрасли стремительно развиваются, а другие — медленнее или же приходят в упадок, следует рассмотреть механизм “перелива” наемных работников из одних отраслей в другие и понять последствия таких изменений в структуре занятости.

Для этого на рис. 13.8 изобразим влияние изменений в спросе (13.8, а) на равновесие отраслевого рынка труда.

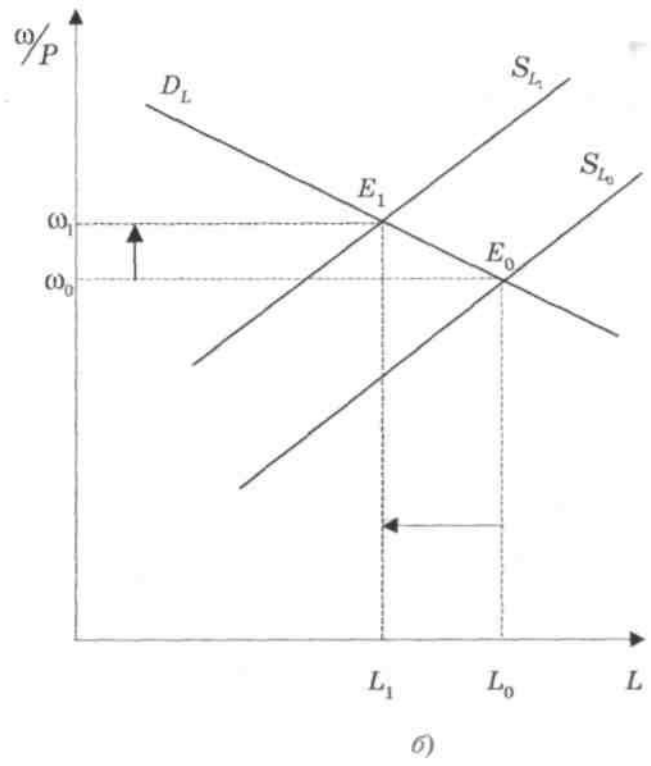
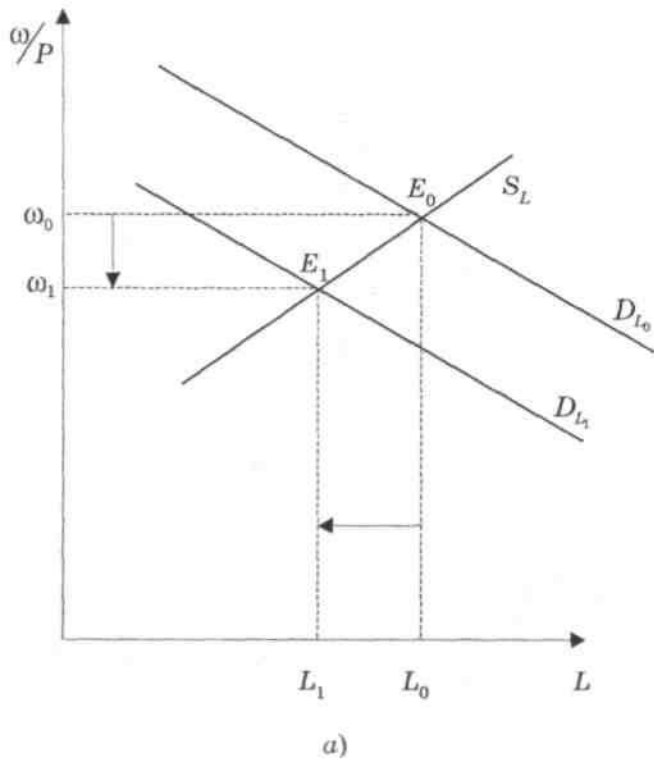
На рис. 13.8, а показано первичное равновесие на рынке труда для угольной отрасли в точке E_0 . Если спрос на уголь сократится, соответственно произойдет уменьшение спроса на работников угольной отрасли (шахтеров). Кривая спроса сдвинется с D_{L_0} до D_{L_1} ; точка равновесия — из точки E_0 в точку E_1 . В результате ставка заработной платы снизится с ω_0 до ω_1 соответственно уменьшится и численность занятых с L_0 до L_1 .

На рис. 13.8, б изображена ситуация, при которой кривая спроса на труд остается неизменной, но происходят сдвиги в предложении труда. В качестве примера возьмем отрасли “А” и “Б”. Пусть график 13.8, б отражает первичное равновесие на рынке труда для отраслевого рынка “Б”. Допустим, в отрасли “Б” дополнительные чистые инвестиции не осуществлялись и потому предельная ставка заработной платы оставалась неизменной. А в отрасль “А” осуществлялись дополнительные чистые инвестиции, вследствие чего выросли MRP_L и заработная плата. Каким образом на эту ситуацию отреагируют работники отрасли “Б”?

Понятно, что они начнут переходить в отрасль “А”, вследствие чего кривая предложения в отрасли “Б” сместится с S_{L_0} до S_{L_1} , равновесие — с точки E_0 в точку E_1 , заработная плата увеличится с ω_0 до ω_1 , а количество предлагаемого труда в отрасли “Б” уменьшится с L_0 до L_1 .

Из рассмотренных выше моделей равновесия на отраслевых рынках следует, что:

Рис. 13.7. Установление равновесия на отраслевом рынке труда



доходы их источники и распределение

во-первых, Рынок труда соединяет и делает взаимозависимыми даже те отрасли экономики, которые технологически не связаны между собой;

— *во-вторых*, увеличение заработной платы в одних отраслях обуславливает в краткосрочном периоде уменьшение занятости и объемов производства в других отраслях;

— *в-третьих*, переход наемных работников из одних отраслей в другие становится возможным благодаря *мобильности* ресурса "труд".

13.5. Экономическая рента и трансфертный доход в составе заработной платы. Формы и системы заработной платы

Изложенная в предыдущих параграфах теория цены труда не может объяснить, почему программисты, артисты, спортсмены, доктора, менеджеры и другие работники, имеющие неординарные способности, получают заработную плату, весьма значительно превышающую рыночный ее уровень для этих же категорий наемных работников.

Объяснение этого явления требует разграничения в любой форме дохода на ресурс (а потому и в доходе на труд) двух составляющих: трансфертного дохода (*transfer earnings*) и экономической ренты (*economic rente*).

Трансфертный доход — это доход, позволяющий удерживать ресурс в уже избранной сфере деятельности.

Экономическая рента — это превышение цены на ресурс над уровнем трансфертного дохода в пределах заданного способа его использования.

Величина вознаграждения за ресурс зависит от коэффициента эластичности предложения по цене.

Для *абсолютно неэластичного* по цене предложения ресурса его собственник получает только *экономическую ренту*, изображенную на рис. 13.9, а в виде площади четырехугольника

Для абсолютно эластичного предложения ресурса собственник получит только трансфертный доход, изображенный на рис. 13.9 б) площадью четырехугольника $ko_1E_1L_1$.

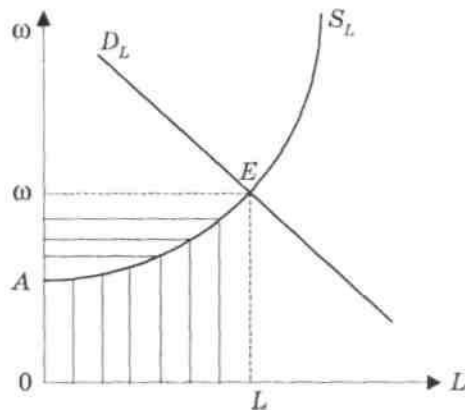
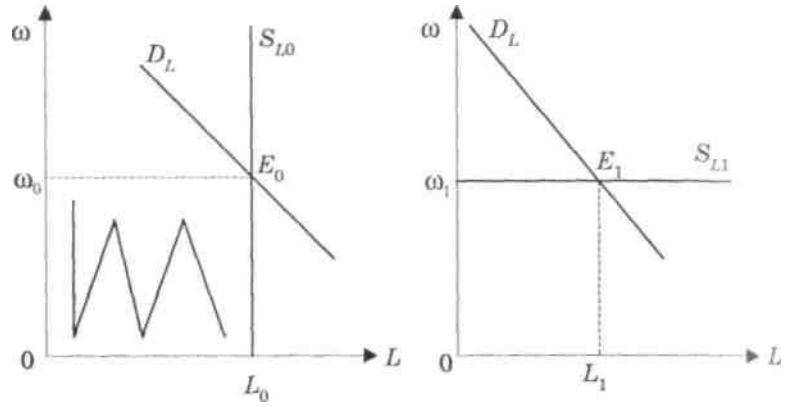


Рис. 13.9. Экономическая рента и трансфертный доход

Доходы их источники и распределение

Если предложение на ресурс находится между двумя описанными выше крайностями, т.е. кривая предложения имеет восходящий (положительный наклон (рис. 13.9, в), то собственник ресурса одновременно получает и трансфертный доход (площадь *OAEL*), и экономическую ренту (площадь

Соотношение между долей трансфертного дохода и экономической рентой в доходе собственника ресурса определяется величиной коэффициента ценовой эластичности предложения ресурса: чем больше этот коэффициент, тем выше удельный вес трансфертного дохода, и, наоборот, чем меньше коэффициент эластичности, тем больше удельный вес экономической ренты.

Иными словами, экономическая рента существует только потому, что имеют место ограничения в предложении ресурса. Там, где этих ограничений нет, отсутствует и рентная форма дохода на ресурс.

Рентные доходы на труд в значительной мере обусловлены особыми *природными* способностями, но, как правило, для того, чтобы эти таланты и одаренность "были надлежащим образом оформлены", необходима соответствующая школа, подготовка. Для выявления взаимосвязи между образованием и профессиональной подготовкой, с одной стороны, и уровнем производительности труда и заработной платы — с другой, используют понятие *человеческий капитал*.

Человеческий капитал — это своеобразная мера влияния природных талантов и способностей, а также образования и квалификации на величину дохода от ресурса "труд".

Кроме того, теория человеческого капитала используется для исследования экономики спорта, музыки, шоу-бизнеса и т. п.

Формы и системы заработной платы

Понимание сущности заработной платы и закона, ее от- выражающего, не охватывает всего многообразия ее содержа-

ния. Для понимания сущности важным выступает один из аспектов труда — *ставка заработной платы*, являющаяся ценой, которую уплачивает работодатель наемному работнику за функциональное использование его труда.

Кроме ставки, заработная плата формируется на основе многих различных по функциональному назначению составляющих. Соотношение этих элементов составляет *структуру заработной платы*, охватывающую *основную* и *дополнительную зарплату*, а также виды вознаграждений, входящих в каждую из составляющих.

Заработная плата имеет две основные формы: сдельную и повременную. Каждая из форм проявляется в определенных системах. *Сдельная* заработная плата — это форма, стимулирующая возрастание объемов производства. Ее используют, когда именно от интенсивности труда работника зависит объем производства.

Сдельная форма зарплаты предполагает *систему доплат* за экономию топлива, энергии, сырья, материалов, за эффективное использование оборудования, за отношение к труду, за риск и т. п.

Повременная форма заработной платы используется там, где необходимо производить продукта именно столько, сколько того требует технология. Излишек произведенной продукции рассматривается как нарушение технологии и не стимулируется.

Повременная форма функционирует как *повременно-нормативная* и *повременно-премиальная*.

Первая предполагает оплату за отработанное время и за выполнение нормативов работ, которые (нормативы) периодически пересматриваются.

Вторая (повременно-премиальная) предполагает оплату за отработанное время и дополнительную выплату премии за экономию издержек, более совершенные формы организации труда и т. п.

Между наемным работником и собственником капитала существует постоянное противоречие. В системе оплаты труда это противоречие проявляется в том, что наемный работник, получающий свою долю, независимо от финансово

го состояния предприятия, на котором работает, остается безразличным к доле дохода, остающейся в распоряжении предприятия. Для того, чтобы заинтересовать наемного работника в результативной деятельности предприятия, используют систему *долевого участия* в распределении доходов предприятия.

Доля участия наемного работника в доходах фирмы определяется двояко:

— установлением доли каждого работника в чистом доходе предприятия;

— в форме акционирования и получения дивидендов на определенный объем акционерного капитала.

Размеры заработной платы в разных странах существенно отличаются по следующим причинам:

- величина стоимости рабочей силы;
- технологический уровень производства;
- уровень производительности труда;
- величина предельного продукта труда;
- сила и авторитет профсоюзов;
- влияние государства на политику доходов.

В Украине действует тарифная система оплаты труда, включающая:

- тарифно-квалификационные характеристики;
- тарифные ставки;
- схемы должностных окладов.

При помощи тарифной системы заработной платы осуществляют дифференциацию работ в зависимости от их сложности, а работников — от их квалификации и уровня ответственности по разрядам тарифных сеток.

Если рассматривать заработную плату как отдельное экономическое явление, то можно увидеть, что в формах и системах заработной платы проявляется действие двух принципов (законов) ее формирования:

- **минимальный уровень оплаты труда** в стране определяется стоимостью рабочей силы (установление минимального гарантированного уровня всем работникам, независимо от конечных результатов);

— *дифференциация заработной платы* (в зависимости от предельного продукта труда, уровня квалификации, риска, ответственности и т. п.) осуществляется на основе закона предельной полезности, который в данной сфере проявляется в виде закона *предельной производительности*.

13.6. Влияние государства и профсоюзов на функционирование рынка труда

Кроме природных талантов, уровня образования и квалификации, на цену труда влияют профсоюзы и государство, что объясняет несовершенную конкуренцию на рынке труда.

Влияние государства на функционирование рынка труда проявляется разнообразно. Но определяющую роль играет установление минимальной заработной платы действующим законодательством. Цель такого правительственного влияния — социальная защита наемного работника от произвола работодателя. А сопутствующим негативным следствием данного влияния является увеличение вынужденной безработицы (рис. 13.10).

На рис. 13.10 кривая предложения изображена ломаной линией, горизонтальный отрезок которой отвечает установленной законодательно *минимальной* заработной плате, а *восходящий* показывает зависимость предложения труда от рыночной ставки заработной платы (ω).

Если кривая предложения труда SS пересекается кривой спроса на труд D_0 на восходящем отрезке, то равновесие устанавливается в точке E_0 .

Ей отвечают равновесная ставка заработной платы (ω_0) и равновесная занятость L_0 .

Если же кривая предложения пересекается кривой спроса D_1 на горизонтальном отрезке SS , то равновесие образуется в точке E_1 , которой соответствует минимальная ставка заработной платой, установленная не рынком, а административно (законодательно) ω_{min} , и занятость L_1 . Если бы не

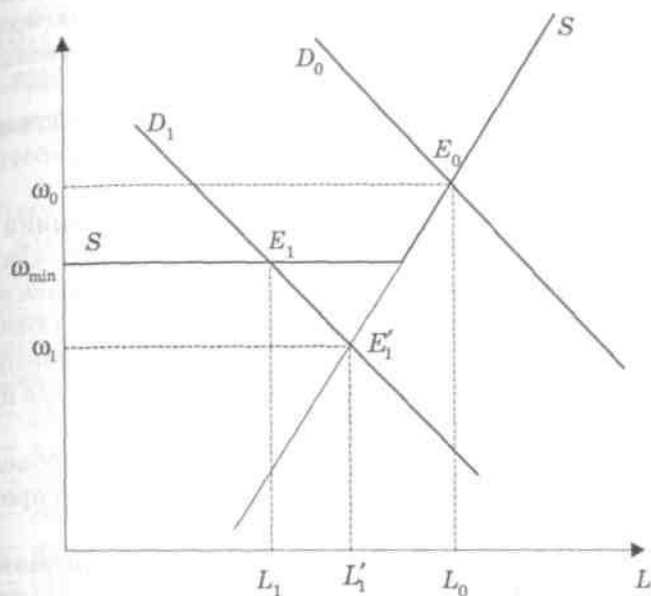


Рис. 13.10. Последствия законодательного установления минимальной заработной платы

было законодательного ограничения минимального уровня заработной платы, то равновесие рыночного спроса D_1 и рыночного предложения SS было бы установлено в точке E'_1 . Этой точке соответствовала бы равновесная ставка заработной платы ω_1 , которая является меньше ω_{min} , и равновесный уровень занятости L'_1 .

Как показано на рис. 13.10, установление минимальной границы заработной платы на уровне, превышающем рыночный, порождает вынужденную безработицу в размере $L_1 L'_1$.

Несовершенную конкуренцию на рынке труда обуславливают также действия профсоюзов, которые выступают на нём со стороны предложения от имени и в интересах наемных работников. При таких условиях цена труда определяется не только функциями спроса и предложения, но и целями профсоюзов.

Если профсоюзы сильные, авторитетные и преследуют *цель максимизировать заработную плату*, то она может существенно отклоняться от рыночной в сторону увеличения, но это обусловит уменьшение занятости.

Если целью профсоюза является *максимизация занятости*, соответственно будет уменьшаться ставка заработной платы.

В связи с тем, что имеются два сектора экономики — охваченный и не охваченный профсоюзом, то, как правило профсоюзный сектор решает свои проблемы за счет наемных работников, не являющихся членами профсоюза. Обычно наемные работники, которые не нашли работы в секторе, охваченном профсоюзом, находят работу в секторе, где профсоюз отсутствует.

Давление профсоюзов вынуждает работодателей объединяться в союзы предпринимателей с целью создания противовеса на рынке труда.

Если *продавец (профсоюз) является монополистом, а покупатель — монополистом*, возникает двухсторонняя монополия. Если сила профсоюза приблизительно равна силе союза предпринимателей, то рынок труда тяготеет к конкурентным условиям, которым соответствует равновесная ставка заработной платы и уровень занятости, близкий к полной занятости.

Если сильнее оказывается профсоюз, зарплата будет превышать равновесный уровень.

Если сильнее окажется союз предпринимателей, зарплата наемных работников будет ниже равновесной рыночной ставки.

Мы рассмотрели установление ставки заработной платы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Кроме рассмотренных выше, на уровень доходов домохозяйств влияют и другие факторы. Рассмотрим их в следующем подразделе.

13.7. Персональное распределение доходов. Семейные доходы, их уровень, источники и структура

Персональное распределение доходов — это распределение доходов между отдельными физическими лицами, семьями или домашними хозяйствами. Анализ персонального распределения доходов позволяет выявить факторы, определяющие уровень и структуру доходов отдельных семей.

Факторы, влияющие на структуру семейных доходов:

- размер денежных доходов членов семьи;
- наличие или отсутствие бесплатных и льготных благ;
- уровень цен на потребительские экономические блага;
- объем налогов;
- наличие или отсутствие безработных в семье;
- степень социальной защищенности;
- продолжительность рабочего дня в рыночном секторе экономики;
- наличие или отсутствие доходов от собственности, функционирующей независимо от их собственника;
- наличие и численность иждивенцев в семье и т. п.

Семейный доход — сумма доходов сознательно организованной на основе родственных связей и совместного быта небольшой группы людей, жизнедеятельность которых направлена на реализацию социальных, экономических и духовных потребностей индивида, семьи.

Семейный доход — экономическая основа воспроизводства семьи.

Источники формирования семейных доходов:

- собственность на ресурс "труд", не имеющий отдельного от его собственника существования и обеспечивающий получение доходов в следующих формах: заработная плата, доходы от личного подсобного хозяйства, от индивидуальной и кооперативной трудовой деятельности, нормальная прибыль предпринимателя, гонорары и т. п.;

— собственность на ресурсы, имеющие отдельное от их собственника существование, обеспечивает получение таких форм доходов: процент, рента, арендная плата, прибыль, дивиденды и т. п.;

— государственные трансфертные выплаты (пенсии, различные виды помощи, бесплатные услуги в отраслях образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, льготы и т. п.);

— другие источники (получение наследства, дарение выигрыши, благотворительность и т. п.).

Об уровне жизни населения свидетельствуют не только величина семейных доходов, но и направления их пользования:

— приобретение экономических благ долгосрочного использования (квартир, мебели, электробытовой техники, компьютеров, затраты на образование, долгосрочное страхование жизни и т. п.);

— приобретение экономических благ текущего потребления (одежда, питание, оплата коммунальных услуг, услуг здравоохранения, транспорта, отдыха и т. п.);

— уплата налогов и обязательных неналоговых платежей;

— приобретение недвижимости, ценных бумаг и иного имущества с целью сохранения ценности сбережений или же для получения дополнительных доходов на свои сбережения;

— прочие затраты.

Уровень семейных доходов не должен быть ниже *прожиточного минимума*, имеющего две формы проявления: физиологический и социальный.

Физиологический минимум учитывает затраты на удовлетворение самых насущных физиологических потребностей, включая затраты на оплату основных услуг (коммунальных, транспортных и т. п.), практически исключая приобретение одежды, обуви и прочих непродовольственных товаров, исходя из предположения, что на физиологический минимум семья живет краткое время, и она имеет жилище, одежду, обувь и другие необходимые вещи.

доходы их источники и распределение

Социальный минимум, кроме физиологического, включает также затраты на удовлетворение минимальных духовных и социальных потребностей, которые правительство нормирует на уровне, обеспечивающем приемлемый для общества образ жизни.

Доходы населения в рыночной экономике выполняют такие функции:

1) **благосостояния** — обеспечивают определенный уровень жизни населения;

2) **мотивационную** — содействуют эффективному включению в производственный процесс, создавая систему новых стимулов;

3) **социальную** — формируют соответствующее качество жизни, охватывающее условия жизни, труда и отдыха, социальные гарантии и обеспеченность, охрану правопорядка и обеспечение прав человека, природно-климатические условия и состояние окружающей среды, наличие свободного времени и возможность его эффективного использования, включая также субъективные ощущения стабильности, надежности, комфорта и спокойствия.

Чем беднее страна, тем больше удельный вес семей, живущих в условиях физиологического минимума.

В связи с тем, что самое важное значение для обеспечения физиологической жизни человека имеет питание, то, чем выше удельный вес затрат семьи на питание в общей структуре расходов, тем ниже уровень благосостояния семьи. Это значит, что структура затрат семьи является важным показателем экономического развития.

Немецкий статистик Эрнст Энгель еще в XIX в. исследовал структуру потребления семей с разными уровнями дохода и вывел эмпирическую зависимость, которая впоследствии стала называться законом Энгеля.

Содержание закона Энгеля заключается в том, что Удельный вес национального дохода, израсходованный на питание, является важным индикатором благосостояния. Чем меньше этот удельный вес, тем выше уровень благосостояния.

С увеличением доходов домашних хозяйств удельный вес затрат на питание уменьшается; доля расходов на одежду, жилье, коммунальные услуги увеличивается, но не очень значительно, а доля затрат на приобретение социальных и культурных благ существенно возрастает.

В соответствии с Законом Украины "О прожиточном минимуме", норматив прожиточного минимума формируется исходя из расчета на месяц на одного человека, а также отдельно для тех, кто относится к основным социальным и демографическим группам населения. Прожиточный минимум является индикатором определения *черты бедности* в обществе и отражает качественный переход между разными уровнями потребления. В зависимости от приближения или удаления доходов от прожиточного минимума, домохозяйства делят на *обеспеченные* и *малообеспеченные*.

Между этими двумя группами домашних хозяйств иногда существует глубокая дифференциация.

Причины неравномерности распределения доходов населения:

- отличия в образовании и личных способностях;
- неравномерное распределение ресурсов, имеющих отдельное от собственника существование;
- отличия в положении на рынке;
- различная склонность к риску;
- наличие или отсутствие связей и дискриминации и т. п.

Неравномерность распределения доходов определяется при помощи кривой Лоренца, названной в честь автора, американского экономиста Макса Лоренца (рис. 13.11).

На рис. 13.11 линия *ОА* отражает ситуацию абсолютного равенства в распределении доходов, когда 20 % семей получают 20 % совокупного дохода; 40 % семей — 40 % дохода и т. Д.

Прямая ОВ показывает ситуацию абсолютного неравенства в распределении доходов, когда 1 % получает 100 % всех доходов.

Кривая ОСА показывает состояние фактического распределения доходов.

Кривая Лоренца показывает степень отклонения состояния фактического распределения доходов от абсолютного

доходы их источники и распределение

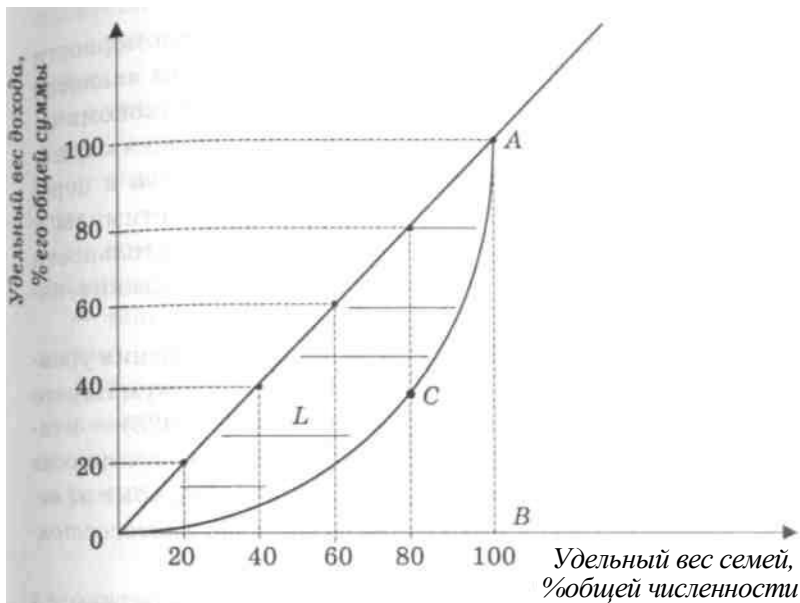


Рис. 13.11. Кривая Лоренца

равенства. Чем дальше кривая удаляется от

биссектрисы, тем неравномернее распределены доходы в обществе.

Для измерения степени дифференциации доходов употребляют также коэффициент Джини, который по существу является математическим выражением кривой Лорен-Ца. Он определяется как отношение площади фигуры L , образованной биссектрисой OA и кривой Лоренца, к площади треугольника OAB , т.е.

$$K_G = \frac{S_L}{S_{\Delta OAB}},$$

где K_G — коэффициент Джини; S_L — площадь заштрихованной фигуры L ; $S_{\Delta OAB}$ — площадь треугольника OAB .

Величина K_G может изменяться от 0 (в случае абсолютного равенства) до 1 (числитель и знаменатель равны) или от 0

до 100 %. Чем выше коэффициент, тем больше неравномерность распределения доходов в обществе.

Важной проблемой для регулирования неравномерности распределения доходов со стороны правительства является

определение оптимального соотношения между экономической эффективностью и социальной справедливостью, поскольку существенное вмешательство государства в перераспределение общественных доходов снижает стимулы к предпринимательской и производительной деятельности одних членов общества и усиливает потребительские настроения других.

Наиболее распространенным критерием измерения уровня общественного благосостояния является оптимум Парето (названный в честь Вильфредо Парето (1848—1923) — итальянского экономиста), считавшего,¹ что *благосостояние общества достигнет максимума тогда, когда любые изменения в распределении доходов не ухудшают благосостояние ни одного из его членов.*

Другой итальянский ученый Энрике Баронэ критиковал такое понимание механизма максимизации благосостояния общества. Он утверждал, что изменения, обусловленные перераспределением доходов, сопровождающиеся получением выгод одними и убытков — другими, можно рассматривать как прирост общественного благосостояния, если те, кто понес убытки, добровольно одобряют эти сдвиги. Это означает, что не всегда те граждане, чей уровень доходов уменьшился, проиграли. Например, изъятие большей доли доходов посредством налогов у богатых и использование их на ограничение зоны распространения холеры, СПИДа или туберкулеза, с одной стороны, является положительным для Уже заболевших, обеспечивая их лечение. С другой стороны, это ограничивает уязвимость и тех, кто уплачивает высокие налоги. Выгода от избежания заболевания не имеет адекватного денежного измерения, но от этого она не менее ценна Для тех, кто потерял часть своего денежного дохода.

В условиях становления рыночной среды в экономике Украины вследствие взаимообусловленного действия объ-

доходы их источники и распределение

объективных и субъективных факторов формирование доходов населения характеризуется следующими тенденциями:

___ расширением структуры составляющих семейных доходов;

_ углублением разрыва между номинальными доходами доходами, находящимися в распоряжении;

— постепенным возрастанием уровня факторных доходов;

— доминированием перераспределительных процессов в создании доходов;

— тенезацией доходов с целью уклонения от уплаты налогов.

Достижение оптимальной структуры и уровня совокупных доходов является одной из самых актуальных задач современной политики государства, но эти проблемы выходят за рамки данной темы.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Валовой доход. Виды доходов. Доход. Закон Энгеля. Заработная плата. Коэффициент Джини. Кривая Лоренца.

Минимальная заработная плата. Номинальные и реальные

Доходы. Оптимум Парето. Персональное распределение доходов. Предельный доход. Прожиточный минимум. Семейный доход. Системы заработной платы. Средний доход.

трансфертный доход. Факторные доходы: заработная плата, рента, процент, прибыль экономическая, прибыль нормальная.

Физиологический минимум. Формы заработной платы.

Функциональное распределение доходов.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте характеристику различных видов доходов раскрыв различие между ними.
2. В чем состоит отличие между номинальными и реальными доходами?
3. Раскройте содержание законов (принципов) распределения факторных доходов в марксистской и маржиналистской концепциях.
4. В чем заключается содержание заработной платы? В каких формах она выступает? Раскройте их содержание.
5. Почему современная экономическая теория рассматривает доход на капитал (независимо от его (капитала) формы) как процент?
6. Что означает рентный доход? Какие факторы его определяют? В каких условиях возникают рентные доходы?
7. Какими факторами определяется доход предпринимателя? В каких формах он проявляется?
8. Почему существует неравномерность в распределении доходов? Какие вы знаете методы измерения неравномерности распределения доходов? Раскройте их содержание.
9. Назовите основные инструменты, при помощи которых государство может влиять на уменьшение дифференциации в распределении доходов между отдельными членами общества.
10. Раскройте влияние ценовых и неценовых факторов на спрос на ресурс.
11. Раскройте влияние ценовых и неценовых факторов на предложение ресурсов.
12. Каким образом тип рыночных структур влияет на рыночное равновесие?
13. Каковы положительные и отрицательные последствия вмешательства государств и профсоюзов в функционирование рынка труда?
14. Дайте определение закона Энгеля.

Литература

1. *Базилевич В.Д.* Ринкова економіка: основні поняття і категорії : навч. посіб. / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. — к. : Знання, 2006. — С 90—96.
2. *Гальчинський А.С.* Економічна теорія : підручник / А.С.Гальчинський, П.С. Єщенко. — К. : Вища шк., 2007. -Т. 23.
3. Економічна теорія : підручник / за ред. В.М. Тарасевича. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — Розд. 9.
4. Курс экономической теории : учебник / под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. — 4-е изд., доп. и перераб. — Киров : АСА, 1999. — Разд. 11—14.
5. *Мандибура В.О.* Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В.О. Мандибура. — К. : Парламент, 1998.
6. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид., випр. — К. : Знання-Прес, 2004. — Розд. 21.
7. *Фишер С.* Экономика /С. Фишер, Р. Дорнбуш,Р. Шмалензи ; пер. с англ. 2-го изд. — М. : Дело ЛТД, 1993. — Разд. 15-18.
8. *Gleaser E.* The Social Consequences of Housing / E. Gleaser, B. Sacordote. — Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2000.

Глава 14

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ, РИСК И СТРАХОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ

*Не рискуя, ничего не достигнешь.
Народная поговорка*

Экономическая жизнь общества, как и жизнь вообще, полна неопределенности. Выходя утром на работу, никто из нас не может быть уверенным, что вечером мы придем домой с таким же самочувствием. Уплачивая из своей заработной платы установленный законом процент в пенсионный фонд, никто определенно не знает, доживет ли он до пенсии, а если доживет, то сколько лет ему суждено ее получать. Отказываясь от текущего потребления части своих доходов с целью их сбережения (накопления), потребитель не может быть полностью уверен в том, что со временем они не обесценятся, а способ размещения своих сбережений он избрал правильно. Следовательно, каждый шаг нашей обыденной жизни связан с неопределенностью.

Сосредоточимся на двух проблемах:

- а) каким образом неопределенность в экономике влияет на хозяйственное поведение субъектов;
- б) каковы средства защиты от негативного влияния неопределенности и риска в рыночной экономике.

14.1 Неопределенность и риски современной рыночной экономики

Неопределенность в экономике связана с событиями и Факторами функционирования экономической системы, которые хозяйствующие субъекты не в состоянии с достаточной вероятностью предвидеть, а потому и не могут надлежащим образом приспособиться к ним.

Неопределенность — это недостаточная информированность о вероятности будущих событий, влияющих на судьбу участников рынка (рис. 14.1).

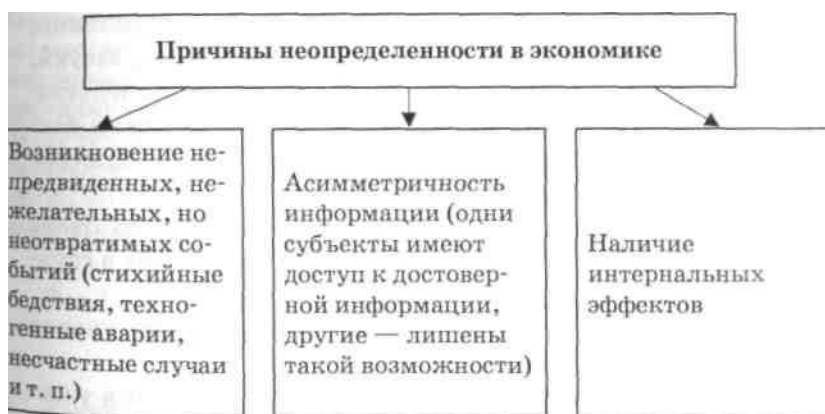


Рис. 14.1. Причины неопределенности в рыночной экономике

Способность человека приспособиться к риску называют *склонностью к риску*. По этому критерию выделяют три группы (типа) людей:

- *не склонных к риску* (противники риска, желающие его избежать);
- *нейтральные к риску* (не стремятся избежать, но и не ищут риска);
- *склонные к риску* (любящие рисковать).

Как определить, относится ли субъект к той или иной категории? Не склонные к риску люди стремятся получить среднюю прибыль. Они не станут сознательно рисковать если имеется вероятность получения нулевой прибыли. Тем более они не согласятся на риск, угрожающий потерей всего богатства, приобретенного ранее.

Риск в экономике — это ситуация на рынке, обусловленная неопределенностью, при которой преобладающее большинство событий и способов поведения хозяйствующих субъектов невозможно с достаточной вероятностью предвидеть и спрогнозировать.

На наличие риска в экономике влияют факторы, не зависящие ни от воли, ни от желаний, небрежности или исключительной добропорядочности людей (землетрясения, сходжение селевых потоков, извержение вулканов, засухи, наводнения и т. п.), а также те, которые являются следствием деятельности субъектов экономики (политическая доктрина и воля правительства, компетентность менеджеров всех уровней и т. п.) (рис. 14.2).

Спектр рисков в экономической жизни общества очень разнообразный. С целью упрощения их объединяют в группы (виды) (рис. 14.3, с. 466).

Существуют два основных метода определения уровня риска (рис. 14.4, с. 466).

Наиболее распространенным методом определения уровня риска является *статистический*.

Он основывается на:

— информации за продолжительный период времени о событиях, могущих иметь отрицательные последствия для судьбы хозяйствующих субъектов;

— выявлении периодичности возобновления события (если они имели место);

— определении (расчете) вероятности наступления тех или иных нежелаемых событий, имеющих отрицательные последствия, и экстраполяции их на будущее.

Статистический метод чаще всего применяется для массовых явлений и основывается на теории больших чисел.



Рис. 14.2. Факторы, влияющие на наличие риска в экономике

Метод экспертных оценок используется для случаев, происходящих редко, и потому не могущих определяться статистическими методами.

Уровень риска зависит от ожидаемого значения (вероятности наступления нежелаемых событий) и вариативности возможного результата (рис. 14.5, с. 467). Например, вероятность того, что кредит не возвратят 2 % должников, рассчитана на основе анализа информации за 20 лет. Но процент тех, кто его не возвращал в краткосрочном периоде, колеблется в пределах 0—20 %. Чем значительнее вариативность колебаний результата, тем значительнее степень риска, и наоборот.



Рис. 14.3. Виды экономических рисков

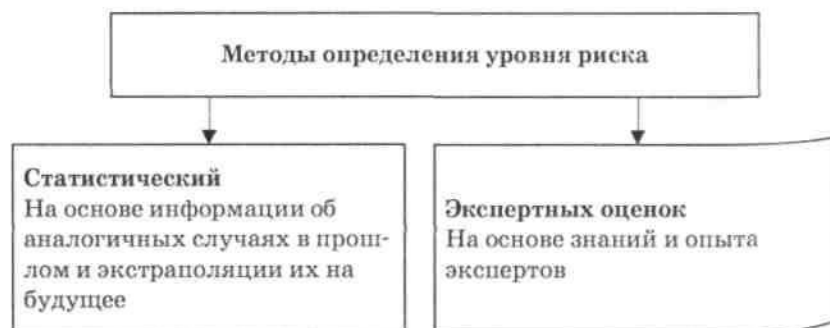


Рис. 14.4. Методы определения уровня риска

В связи с разной склонностью людей к риску они избирают для себя различные способы поведения в рыночной ситуации. Как показывает практика, преобладающее большинство людей не склонны к риску. Недаром мировой опыт сви-

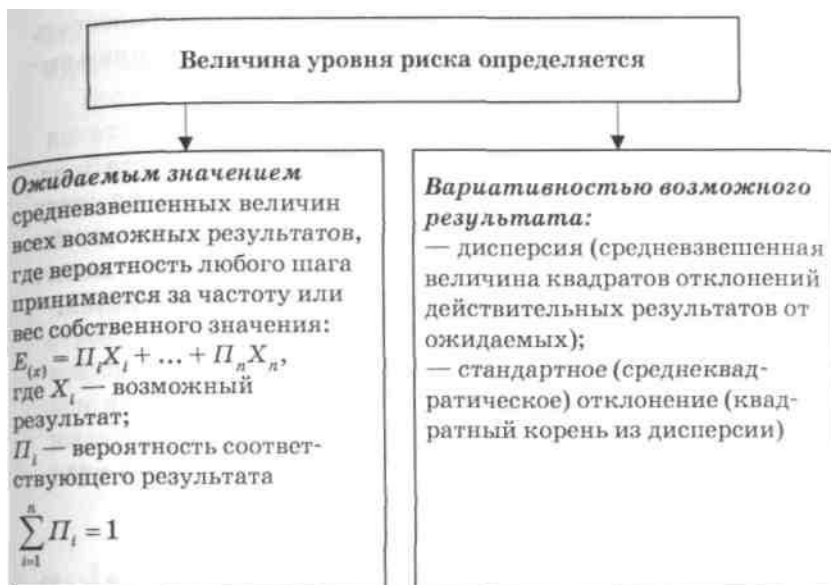


Рис. 14.5. Факторы, влияющие на уровень риска

детельствует, что 5—7 % населения, которые становятся предпринимателями (людей, склонных к риску), хватает для того, чтобы обеспечить общество всеми необходимыми экономическими благами. Это означает, что склонность к предпринимательству — такой же ограниченный экономический ресурс, как и другие. Но и сами предприниматели делятся на склонных и несклонных к риску. Это объясняется не только психологией, но и экономическим *законом убывающей предельной полезности*.

В качестве примера рассмотрим ситуацию игры в рулетку. Пусть игрок, имеющий 1000 грн, ставит “на зеленый” 500 грн. Если он выиграет, сумма ставки увеличится вдвое, и он будет иметь 1000 грн, 500 грн из которых — его ставка, 500 грн — выигрыш и 500 грн те, которые он не поставил, то есть всего 1500 грн. Если же он проиграет, у него остается 500 грн, которые он не поставил, поскольку 500 грн он про-

играл. В связи с тем, что в данном случае есть только два варианта — выигрыш или проигрыш, то есть вероятность 50 %, или S , то математическое ожидание в денежном выражении имеет вид $\frac{1}{2}(-500) + \left(\frac{1}{2} \cdot 500\right) = 0$.

Изобразим графически кривую общей полезности (рис. 14.6) и рассчитаем математическое ожидание в условных единицах полезности (ютиях, баллах). Для этого по оси абсцисс отложим количество гривень, которые имеет и может выиграть игрок, а по оси ординат — полезность в ютиях.

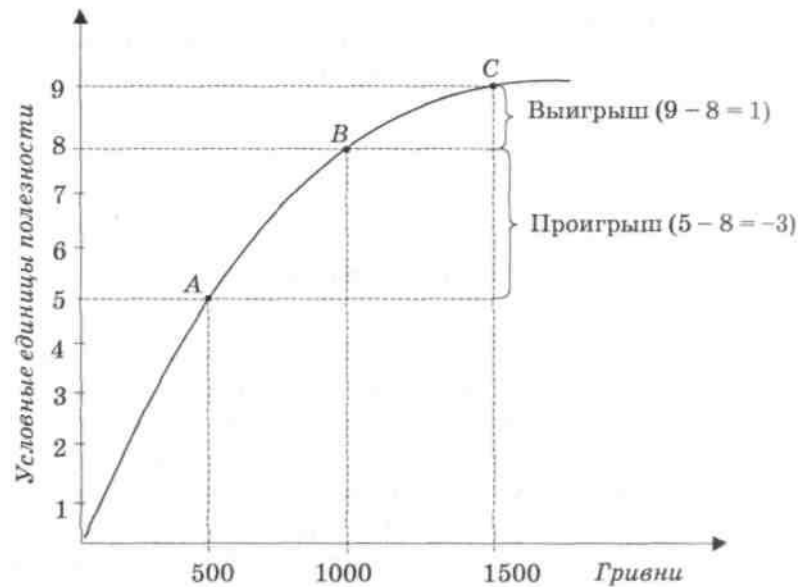


Рис. 14.6. Кривая общей полезности

Из графика видно, что первые 500 грн имеют полезность 5 ют., вторые 500 грн — 3 ют., а третьи 500 грн — 1 ют.

Вследствие действия закона убывающей полезности последняя (полезность) уменьшается, потому математическое ожидание в форме полезности (а не в денежной форме) будет

$$\text{иметь вид: } \frac{1}{2}(-3) + \frac{1}{2} \cdot 1 = -1.$$

неопределенность, риск и страхование в экономике

Это означает, что выгода (в условных единицах полезности — ютилах), которую получит игрок в случае выигрыша, будет меньше, чем убытки в случае проигрыша.

Если большинство людей не склонны к риску, они будут искать способы его упреждения или ограничения.

На риск они пойдут только в случае, когда средний уровень прибыльности будет для них настолько привлекательным, что сможет компенсировать потери, связанные с риском.

Признание того, что преобладающее большинство людей стремится избежать риска, не отрицает того факта, что игровой бизнес процветает. Одни люди покупают лотерею, надеясь иметь за небольшую плату крупный выигрыш. Иные имеют дополнительное удовлетворение от того, что идут на риск.

14.2. Спекуляция и ее роль в условиях рынка

Вместо игры в рулетку рассмотрим биржевую игру, отношение к которой двойное: *одни* отождествляют игру на фондовом рынке с игрой в казино, где господствуют игроки в погоне за удачей; *другие* называют фондовый рынок *эффективным рынком*, поскольку он чувствителен к изменениям информации о ценах, мгновенно реагирует на их модификации, способствует рациональному перераспределению финансовых ресурсов, решая при этом множество проблем, связанных с неопределенностью.

Рассмотрим механизм ограничения риска способами, свойственными биржевым рынкам. Неопределенность, как свойство рыночного хозяйства, порождает спекуляцию и арбитражирование.

Спекуляция — разновидность экономической деятельности, основанная на использовании разницы цен во времени и предполагающая покупку какого-либо товара с целью ^{его} перепродажи со временем по большей цене.

Арбитражирование — разновидность экономической деятельности, целью которой является получение прибыли путем приобретения (покупки) товара на одном рынке и перепродажи его на другом по более высокой цене. Эта деятельность основана на использовании разницы цен в пространстве.

Эти две разновидности объединяют одним понятием — *спекуляция*, которая предполагает *осознанный риск* для тех, кто ею занимается (рис. 14.7).



Рис. 14.7. Способы спекулятивной деятельности на бирже

Если спекулянт покупает и сохраняет товар с целью продажи его со временем по более высокой цене, то естественно, он ожидает повышение цен на этот товар. Если его ожидания оправдаются, он получит спекулятивный доход.

Фьючерс — это соглашение в связи с куплей или продажей товаров или ценных бумаг в будущем по цене, свойственной конкретному моменту (сегодня).

Механизм составления фьючерсного соглашения можно проиллюстрировать следующим образом. Например, финансовый инвестор хочет приобрести акции компании "Скания", ожидая повышение цен на компанию в будущем. Он подписывает с биржевым посредником контракт о купле

неопределенность, риск и страхование в экономике

10 000 акций через год по сегодняшней цене, ожидая что курс акций останется неизменным. Допустим, что акция компании стоит 50 грн, следовательно стоимость контракта — 500 000 грн. Если цена одной акции через год вырастет до 60 грн за штуку, то инвестор получит:

$10 \text{ грн} \cdot 10 \text{ тыс. шт.} = 100 \text{ тыс. грн}$ прибыли.

Если же цена упадет до 40 грн, то он понесет убытки в размере 100 тыс. грн.

Опцион — это соглашение, в соответствии с которым другая сторона может купить или продать товары или ценные бумаги на протяжении определенного периода по согласованной цене, которая может быть значительно ниже или выше текущей цены. Договор на приобретение (покупку) называется опционом колл (call), а на продажу — пут (put).

Особенностью этого соглашения является то, что свое право на покупку (продажу) инвестор может реализовать *или* не реализовать в зависимости от ситуации на рынке. Например, если инвестор хочет приобрести акции компании "Скания", ожидая увеличения цен на них в будущем и исходя из сегодняшней цены 50 грн за штуку, то, подписав опционный контракт сроком на 1 год на приобретение 10 000 акций, в случае действительного возрастания цены акции с 50 до 60 грн за штуку, он реализует свое право на их покупку по цене 50 грн за штуку, а затем на продажу их по цене 60 грн за штуку и, в конечном итоге, он реализует право на получение прибыли в объеме 100 тыс. грн минус комиссионное вознаграждение маклеру.

Если же цена акций уменьшится до 45 или 40 грн за штуку, это соглашение обеспечивает право инвестору отказаться от покупки 10 000 акций. Его потери (убытки) будут определяться только величиной комиссионных вознаграждений маклеру.

Объектами купли-продажи на рынках опционов и фьючерсов могут быть не только ценные бумаги, но и зерно, хлопок, сахар и т. п. На этих рынках торгуют спекулянты и

хеджеры. Деление участников фьючерсных рынков на спекулянтов и хеджеров осуществляется на основе их целей.

Спекулянты — участники рынка, осуществляющие куплю (продажу) с тем, чтобы в будущем соответственно продать (купить) тот же товар, получив прибыль в случае, если их ожидания относительно направления изменения цены или курса валют окажутся оправданными. Они сознательно рискуют и удерживают *открытую позицию*, имея на руках только активы (товар) или же только обязательства (ценные бумаги) и ожидая, что на момент окончания контракта ситуация сложится в их пользу.

Следовательно, спекулянты покупают сахар, хлопок или другие биржевые товары совсем не потому, что они им нужны, а потому, что надеются *получить доход путем реализации риска*. Они соглашаются продать сахар, которого у них нет, или купить его, хотя он им совершенно не нужен, осуществляя эти операции не с реальным товаром, а с контрактами. Фьючерсную биржу в связи с этим называют *рынком цен*, в отличие *от рынков реальных товаров*.

Если спекулянт в сентябре ожидает, что цены на сахар в апреле вырастут по сравнению с текущей фьючерсной ценой, то он будет покупать сахар (контракт) в сентябре, оговорив его поставку в апреле. Если он рассчитывает, что цена в апреле будет ниже текущей фьючерсной цены, то он продаст контракт, обязывающий его поставить сахар в апреле.

Хеджер — юридическое лицо (фирма, банк, фермер и т. п.), которое, в отличие от спекулянта, страхует (хеджирует) возможные потери в связи с изменением цен и курсов валют. Он стремится *нейтрализовать риск*, удерживает *закрытую позицию*, имея на руках уравновешивающие будущие активы и будущие обязательства.

На хеджера распространяется более благоприятный режим налогообложения, чем на спекулянта. Добросовестных хеджеров не касаются ограничения по отношению к количеству подписанных биржевых соглашений. На хеджеров распространяется льготный режим покрытия фьючерсных контрактов гарантированными депозитами и маржой, меньшей, чем для спекулянтов, на 25—30 %.

Хеджирование — действия покупателя или продавца,

направленные на защиту своего дохода от влияния изменения цен в будущем. Это механизм страхования при помощи биржи.

Хеджирование — своеобразная форма самострахования, существенно уменьшающая риск и содействующая достижению стабильности рыночного хозяйства. Механизм хеджирования предполагает, что потери покупателя покрываются продавцом, а потери продавца — соответственно покупателем. Этот механизм позволяет избежать потерь прибыли от изменения курсов валют, колебания цен и т. п.

Хеджирование — это владение определенным товаром (длинная позиция) и одновременно продажа контракта (короткая позиция) на фьючерсном или опционном рынке или покупка фьючерса раньше, нежели покупается определенный товар на рынке. Выходя на фьючерсный рынок, продавец удерживает короткую позицию, а покупатель — длинную позицию.

И покупатель, и продавец имеют возможность в любой момент ликвидировать свою позицию. Для этого каждому из них нужно осуществить действие, противоположное первоначальной позиции. То есть тот, кто удерживал короткую позицию (продавец), покупает фьючерсы, а тот, кто имеет длинную позицию (покупатель) — продает фьючерсы. Таким образом осуществляется страховая защита участников рынка.

Например, пусть производитель резины поставляет (продает) ее шинному заводу в объеме 100 тыс. тонн в год по цене 500 грн за 1 тонну. Но производитель (хеджер) ожидает увеличение цен на наполнители, необходимые для производства резины, которые он покупает у другого производителя. Чтобы *застраховать себя* от возрастания цен на наполнители, он подписывает с их производителем соглашение на известный период на приобретение необходимого количества наполнителей через определенный в соглашении срок (через год по цене сегодняшнего дня. Это означает, что производитель резины хеджируется (самострахуется). Если *цена наполнителей увеличится*, производитель резины по со-

глашению получит *определенную сумму*, которая покроет его возросшие затраты на производство резины.

Если же цена на наполнители уменьшится, то производитель резины, подписавший это соглашение, понесет *убытки*, которые покроются большей прибылью от продажи резины. Производитель резины ни в первом, ни во втором случае ничего не потеряет, хотя и ничего не выиграет. Он не занимается спекуляцией. Его цель — страхование.

Как свидетельствует пример, хеджирование помогает снизить риск от неблагоприятного изменения цены, но одновременно не дает возможность воспользоваться и благоприятными ее изменениями.

Чтобы понять роль спекулянтов и хеджеров, необходимо знать, каким образом ожидания и тех, и других влияют на уровень цен на биржевых рынках. Мы убедились в том, что при ожидании увеличения нынешней фьючерсной (опционной) цены в будущем и спекулянты, и хеджеры будут покупать на рынке контракты (соглашения) на товары для поставок их в будущем. Если ожидания многих спекулянтов и хеджеров совпадут, то на фьючерсных рынках увеличится спрос и соответственно возрастут цены.

Если же ожидания многих будут направлены на снижение цены в будущем, они соответственно начнут продавать контракты на фьючерсных рынках, что приведет к увеличению предложения и снижению цены. Поэтому *фьючерсная цена является рыночным прогнозом будущих цен*.

Всегда ли рыночный прогноз достаточно достоверный?

С одной стороны, фьючерсные цены значительно отклоняются от фактических. С другой — фьючерсные цены в среднем соответствуют прогнозируемым, но при этом имеют место и серьезные вариативные колебания среднего значения вверх и вниз. Такая ситуация не противоречит теории эффективных рынков, в соответствии с которой нельзя заработать на рынке, надеясь только на то, что фактические цены будут систематически выше или ниже фьючерсных. Таким образом спекулянты содействуют тому, чтобы фьючерсные цены определенным образом информировали об уровне фактических цен в будущем (рис. 14.8).



Рис. 14.8. Последствия спекулятивной деятельности

Спекулятивная деятельность может быть легальной и нелегальной. *Незаконная спекуляция* дестабилизирует экономику. *Легальная спекуляция*, осуществляемая в законодательно определенных рамках, содействует более-менее точному прогнозированию цен на фьючерсных рынках, обеспечивает участников рынка достоверной информацией, способствует сохранению дефицитных ресурсов и их рациональному перераспределению, выполняет стабилизирующую функцию.

14.3. Страхование как средство ограничения уровня риска

Самострахование участников срочных (фьючерсных и опционных) операций посредством хеджирования является важным рыночным механизмом нейтрализации риска на биржевых торгах. Но возможности его весьма ограничены. *Во-первых*, экономическая жизнь не ограничивается биржевой торговлей. *Во-вторых*, страховое возмещение при помощи хеджирования недостаточно для того, чтобы покрывать убытки от больших рисков. *В-третьих*, не на всяком биржевом рынке действует подобный механизм страхования. *В-четвертых*, хеджирование позволяет избежать негативных последствий от колебания цен на протяжении срока действия соглашения (контракта), но существует множество других рисков, не поддающихся под этот способ их ограничения.

Следовательно, возникает потребность в поиске дополнительных способов (механизмов, средств) ограничения рисков (рис. 14.9).

Отказ от высокорисковых соглашений и проектов, снижение рисков посредством лимитов, запасов, резервов, диверсификация — все это способы ограничения риска, которые можно объединить понятием самострахования.

Самострахование — действенный способ самозащиты от неблагоприятных событий. Но его использование тоже ограничено:

— *во-первых*, собственными возможностями того, кто желает уберечь себя от уязвимых для его экономических интересов событий;

— *во-вторых*, самострахование тоже часто дорого обходится самострахователю, поскольку отказ от проекта является одновременно отказом от прибыли.

Установление лимитов, резервирование — это также ресурсы, изъяты из процесса самовозрастания. И, наконец»

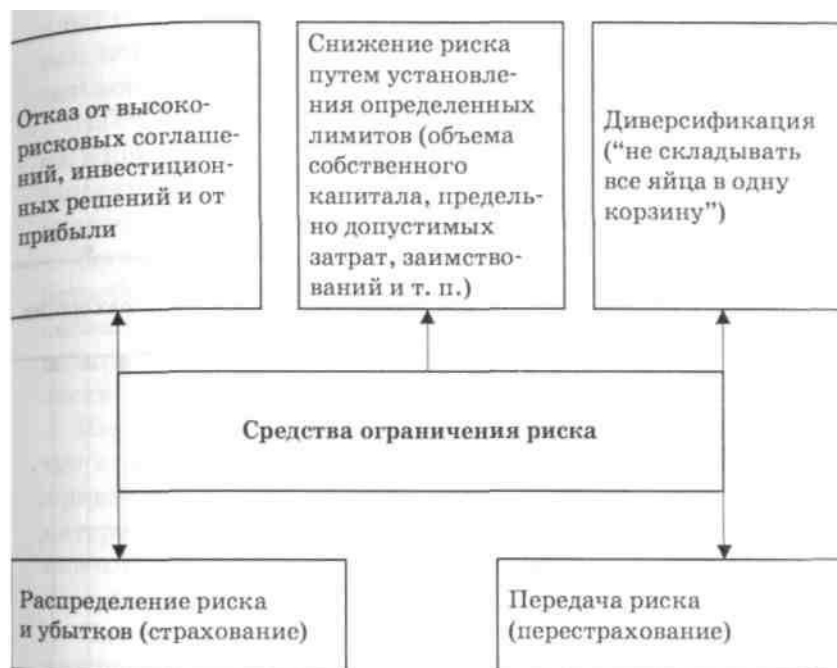


Рис. 14.9. Средства ограничения риска

диверсификация — это отказ от искушения вкладывать все ресурсы в дело, где ожидается наиболее высокая прибыль.

Из-за ограниченности механизма защиты от риска путем самострахования и хеджирования в мировой практике получило широкое распространение *страхование* хозяйствующих субъектов от нежелаемых и неотвратимых событий третьими лицами — страховыми компаниями.

Страхование — система отношений между его участниками (страхователем и страховиком) по поводу формирования целевого страхового фонда и его использования с целью возмещения убытков пострадавшим от страховых случаев и выплаты им страховых сумм.

Систему взаимосвязей между страховщиком и страхователем можно изобразить схематично (рис. 14.10).



Рис. 14.10. Система взаимосвязей между страховиком и страхователем

Страхователь — это юридическое или дееспособное физическое лицо, подписавшее со страховщиком (страховой компанией) договор о страховании, или лицо, признанное страхователем по действующему законодательству.

Страховщик (по действующему законодательству Украины) — это юридическое лицо, получившее в установленном порядке лицензию на осуществление страховой деятельности.

На страховом рынке эти два субъекта должны встречаться, и при условии согласования их интересов их соглашение закончится подписанным страховым полисом. Какими же являются интересы обеих сторон?

Страховой интерес страхователя — это осознанная потребность ограничить убытки от возможного наступления неблагоприятных событий, удовлетворение которой предполагает свободный выбор способа реализации этой потребности.

Именно этот специфический интерес порождает институт страхования, определяя его объекты и субъекты, их юридические права и обязанности, механизмы реализации, материальную ответственность за выполнение и невыполнение или нарушение правил выполнения обязательств обоими субъектами страховых правоотношений.

Интерес к страховой защите может быть удовлетворен лично (самострахование) или общественным путем (страхование профессиональными страховщиками).

Общественный способ удовлетворения индивидуальных и совместных потребностей не может быть реализован без установления (налаживания) определенных отношений между теми, кто имеет потребность в страховой защите, и теми, кто способен эту защиту обеспечить. Таким образом возникают страховые отношения между двумя главными субъектами — страхователем и страховщиком — по поводу удовлетворения страхового интереса его носителя.

В основе страховых отношений лежат исключительно **имущественные интересы граждан**.

Объясняется это тем, что, к примеру, страхователь, покупающий страховой полис на дожитие до определенного возраста, не претендует, что не дожитые им до окончания срока страхового договора 2—3 года ему компенсирует страховщик. Не купит и не установит страховщик предпринимателю и новое оборудование, если застрахованное вышло

из строя во время действия договора имущественного страхования и т. п.

Страховщик в соответствии с установленными нормами гражданского права возмещает убытки, которые понес страхователь, причем только в денежной форме.

Возмещение убытков может быть полным или частичным. Объясняется это тем, что страхователь, передавая страховщику ответственность за убытки на срок действия договора, может вести себя неосмотрительно или небрежно. С целью упреждения таких настроений страхователя используют принцип распределения ответственности между страхователем и страховщиком.

Для того, чтобы страховые отношения реально состоялись, необходимо, чтобы *риск был страховым*.

Страховым является риск, который страхователь стремится застраховать, а страховщик соглашается это сделать.

Черты страхового риска (страхового случая):

- вероятность и случайность его возникновения;
- возможность оценки стоимости убытков от его реализации;
- возможность определения цены страховой услуги и потенциальной доли страхового возмещения.

Таким образом, *страхователь* страхует свой имущественный интерес от вероятного риска, который может быть реализован, а может и не осуществиться.

Страхователь реализует свой экономический интерес, уплачивая определенную сумму (страховую премию) за застрахованный риск и получая право полного или частичного возмещения убытков при наступлении страхового случая (реализации застрахованного риска). Но страхователь не претендует (за исключением накопительных форм страхования) на возвращение страховой премии, если застрахованный риск не реализовался на протяжении срока действия договора.

Тогда страховые премии, уплаченные страховщику за страховую защиту, для страхователя выступают как невозвратимые потери. Но несклонному к риску лицу легче уплатить небольшую сумму и быть уверенным, что в случае ре-

Неопределенность, риск и страхование в экономике

лизации риска, угрожающего значительными убытками, страховщик в основном эти убытки возместит, нежели сэкономить на мелочах и понести весомые убытки.

В возможности использовать страховую премию для своих собственных потребностей в случае нереализации страхового события состоит *экономический интерес страховщика*. Для минимизации издержек страховщика на покрытие убытков страхователям страховщик должен заботиться о том, чтобы расширить круг страхователей, проводить превентивные (упреждающие) мероприятия по устранению или ограничению факторов и условий, порождающих риск.

Распределяя издержки на возмещение убытков среди широкого круга страхователей, страховщик обеспечивает удешевление предоставляемых услуг.

Результатом согласованности интересов страховщика и страхователя является подписанный договор (купленный страховой полис), который вступает в силу после уплаты страхователем первого страхового взноса.

Этот договор составляется между субъектами страхового рынка по поводу купли-продажи страховой защиты.

Страховая защита — услуга, которую страховщик предоставляет страхователю. Ей свойственны такие особенности:

— она продается только на определенный срок, предусмотренный договором;

— осуществление страховой защиты невозможно без реализации застрахованного риска (страхового события), возможность воспользоваться страховой защитой носит вероятностный характер;

— покупатель не имеет права свободно воспользоваться своей покупкой (к примеру, передать право воспользоваться страховой защитой другому субъекту, если это не предусмотрено договором или законом);

в отличие от других вещественных товаров и услуг, покупатель которых желает наиболее полно использовать полезность покупки, страхователь (покупатель услуги по страховой защите) заинтересован в том, чтобы не воспользоваться своим приобретением, то есть страхователь часто

заинтересован в том, чтобы страховое событие не произошло и его потери ограничились лишь размером страховой премии. В случае наступления страхового события даже полное возмещение убытков страхователю страховщиком не компенсирует страхователю потери времени, поскольку возмещение осуществляется только в денежной, а не в натурально-вещественной форме. Страхователь при наступлении страхового случая теряет и в связи с тем, что этот случай может нарушить его устойчивые связи с партнерами. В конце концов, он несет психологические издержки.

Нереализованный риск для страхователя — это отсутствие потерь? как имущественных (особенно при частичном возмещении убытков), так и в связи с ухудшением состояния здоровья, трудоспособности, невыполнением своих обязательств перед партнерами и т. п.

Еще одна важная особенность этой услуги заключается в ее **социальной направленности**: аккумулированные страховщиком деньги должны использоваться для защиты пострадавших за счет всех участников формирования страхового фонда.

Особенности ценообразования на рынке страховых услуг состоят в том, что в момент продажи страхового полиса его продавец (страховщик) не знает, во сколько ему обойдется риск конкретного страхователя.

Издержки страховщика на предоставление страховых услуг определяются в зависимости от всей страховой совокупности и предполагают ответственность за убытки всех участников страхования: **страхователей — в пределах страховых взносов (премий), а страховщиков — в пределах, определенных договором (добровольное) или законом (обязательное страхование).**

Особенности услуги **страховая защита** обуславливают специфику формы проявления экономических законов на страховом рынке и формируют особенности поведения его участников.

Специфика проявления закона спроса на страховом рынке, который (закон) отражает обратно пропорциональную зависимость цены и спроса, проявляется в том, что нисходящий наклон кривой спроса объясняется эффектом за-

неопределенность, риск и страхование в экономике

мещения в форме самострахования (отказ от участия в проектах, формирование децентрализованных резервов, хеджирование и т. п.).

Это означает, что замена способа страховой защиты предполагает необходимость для субъекта оставить рынок, поскольку перечисленные способы самозащиты не являются страховой предпринимательской деятельностью. Но в страховой практике применяется принудительное (обязательное) страхование, которое обязывает страхователя оставаться на страховом рынке (обязательное страхование имущества, взятого в аренду или купленного в кредит, страхование пассажиров и т. п.).

*Специфика проявления закона предложения на страховом рынке состоит в том, что, реализуя услугу "страховая защита", страховщик желал бы продать страховых полисов как можно больше, ведь в момент продажи он получает единовременный или рассроченный платеж, а возвращать его многим страхователям, риск которых не реализовался на протяжении срока действия договора, ему не придется совсем; другой же части страхователей, пострадавших от страховых событий, ему придется возмещать убытки, но со временем. Временно свободные денежные средства страховщик размещает определенным (разрешенным законом) способом и получает инвестиционный доход. Именно в этом и заключается *экономический интерес страховщика*.*

Но при условии кумуляции рисков (наводнение, землетрясение, засуха, пожар, охвативший большой массив застрахованных объектов, эпидемия среди застраховавших жизнь и т. п.) может сложиться ситуация, при которой страховщик окажется неспособным выполнить свои обязательства перед страхователями и последние не смогут воспользоваться полностью оплаченной ими услугой. Поэтому мировая и отечественная практика страхового предпринимательства предполагает правовое (законодательное) ограничение обязательств страховщика, приостанавливая или обязывая его передать часть принятых на себя рисков в перестрахование. Таким образом, ответственность за риски, связанные с достаточно большими убытками, распределя-

ются среди весьма широкого круга, что увеличивает вероятность возмещения крупных убытков.

Степень неопределенности, а потому и уровня риска возрастает в связи с асимметричностью информации на рынках.

Рынки с асимметричной информацией

На рынке товаров продавцы лучше проинформированы о качестве товаров, чем покупатели. На *рынке услуг (страховых, кредитных)* покупатели страхового полиса владеют более достоверной информацией о состоянии здоровья, стоимости имущества, чем страховщики (продавцы), а информация о кредитоспособности заемщика более достоверна у самого заемщика, чем у кредитора и страховщика (при страховании кредитных рисков).

Страховой рынок учитывает еще и *моральный риск*, возникающий из-за халатного отношения страхователя к превентивным мероприятиям по упреждению наступления страховых случаев, что обуславливает максимизацию убытков.

Средства ограничения морального риска:

— классификация клиентов по уровню риска и дифференциация страховых взносов;

— отказ от предоставления страховых услуг весьма сомнительным клиентам;

— распределение ответственности между страхователем и страховщиком.

Рассмотренные средства ограничения рисков, естественно, не избавляют предпринимательскую деятельность и экономическую жизнь наемных работников от неопределенности. Ведь существует великое множество разнообразных рисков, которые не будет страховать ни государство, ни страховая компания (ядерная война, изменение общественно-политического устройства и т. п.).

Продавец и покупатель страхуют себя от возможных убытков из-за колебания цен, но они не могут гарантировать уровень цены. И все же общество научилось существенно влиять на уровень риска экономической жизни, невзирая на то, что сама жизнь порождает все новые и новые риски, которые необходимо устранять, ограничивать либо же страховаться от их последствий.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Арбитражирование. Моральный риск. Неопределенность. Опцион. Риск. Симметричная и несимметричная информации. Спекуляция. Страхование. Фьючерсы. Хеджирование.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие причины детерминируют неопределенность в условиях рыночной экономики?
2. Раскройте взаимосвязь явлений неопределенности и риска.
3. Какой критерий лежит в основе деления факторов, влияющих на уровень риска, на объективные и субъективные?
4. Раскройте содержание и структуру экономических рисков.
5. Какой из методов определения уровня риска является более объективным? Почему?
6. Как определяется количественный уровень риска?
7. Дайте сравнительную характеристику понятий "арбитражирование" и "спекуляция".
8. Какие вы знаете способы биржевой спекулятивной деятельности? Раскройте их содержание.
9. Что общего и отличного между фьючерсными и опционными контрактами?
10. Каковы последствия нелегальной спекуляции?
11. Какие функции выполняет легальная спекуляция?
12. Раскройте средства ограничения уровня риска.
13. В чем состоит особенность страхования как средства ограничения риска?

Литература

1. *Базилевич В.* Страховий ринок України / В. Базилевич. — К. : Т-во "Знання", КОО, 1998. — 374 с.
2. *Базилевич В.Д.* Інтелектуальна власність : підручник / В.Д. Базилевич. — К. : Знання, 2006. — Розд. 4, парагр. 3.
3. *Базилевич В.Д.* Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. — 6-те вид., стер. — К. : Знання, 2008. — 351с.
4. *Самуэльсон П.* Экономика / П. Самуэльсон. — М. : НПО "АЛГОН" ВНИИСИ, 1992. — Т. 2. — С. 81—86.
5. *Фишер С.* Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; пер. с англ. 2-го изд. — М. : Дело ЛТД, 1993.
6. Экономика и бизнес / под ред. В.Д. Камаева. — М. : Изд-во МГУ, 1993. — С. 360—366.
7. *Ястремский О.* Основи мікроекономіки : підручник / О. Ястремський, О. Грищенко. — К. : Т-во "Знання", КОО, 2004.

Раздел III

ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 15. Национальное производство и воспроизводство.

Глава 16. Макроэкономическая нестабильность и экономический рост.

Глава 17. Финансовая система.

Глава 18. Кредитная система.

Глава 19. Правительственное регулирование национальной экономики.

Глава 20. Теоретические аспекты рыночной трансформации экономики Украины.

Глава 15

НАЦИОНАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ВОСПРОИЗВОДСТВО

*Национальный доход не приумножается
распределением.*

Яцек Войрох

Макроэкономика — это раздел экономической теории, в котором исследуется функционирование национальной экономики как единого целого.

На национальном уровне функционирует огромное количество хозяйствующих субъектов, и каждый из них достигает определенных существенно отличающихся экономических результатов. В связи с этим исследовать национальную экономику по индивидуальным поведенческим функциям субъектов и индивидуальным результатам их экономической деятельности невозможно. Именно поэтому анализ национальной экономики зиждется на основных агрегированных макроэкономических показателях: валовой внутренней продукт; валовой национальный продукт; валовой и чистый национальный доход и др. Даже субъекты анализа на этом уровне будут агрегированными: сектор домашних хозяйств, предпринимательский сектор, государственный сектор, сектор другого мира (заграница).

Иными словами, макроэкономический подход исследует совместную (общую, общественную) деятельность всех экономических субъектов и результаты этой совместной деятельности.

15.1. Содержание, виды и пропорции национального (общественного) воспроизводства

Процесс производства на отдельных предприятиях может прекращаться или продолжаться (непрерывно или с перерывами), в масштабах же национальной экономики производство должно постоянно возобновляться, поскольку оно является основой обеспечения существования человека. В связи с тем, что человечество не может существовать, не потребляя продуктов производства, оно не может прекратить производить.

Производство — это процесс общественного воспроизводства, если его рассматривать не как отдельный акт, а как постоянно повторяющийся процесс.

Общественное воспроизводство — это экономический процесс, в котором собственно производство, распределение, обмен и потребление постоянно повторяются и воспроизводятся через результат производства — продукт, через возобновление ресурсов, из которых производится продукт, если эти факторы воспроизводимы, и вовлечение новых невоспроизводимых ресурсов, а также посредством возобновления и развития форм и методов организации труда.

Различают следующие виды общественного воспроизводства: простое, суженное, расширенное (рис. 15.1).

Простое воспроизводство — это возобновление производства и потребления на качественно и количественно неизменном уровне. Оно, как правило, рассматривается в качестве элемента расширенного воспроизводства.

Суженное воспроизводство — это осуществление производства и потребления в меньших объемах. Его обуславливают экономические кризисы, политические потрясения, катастрофические технологические аварии, природные катастрофы, войны и т. п. Суженное общественное воспроизводство — явление временное. В переходной экономике

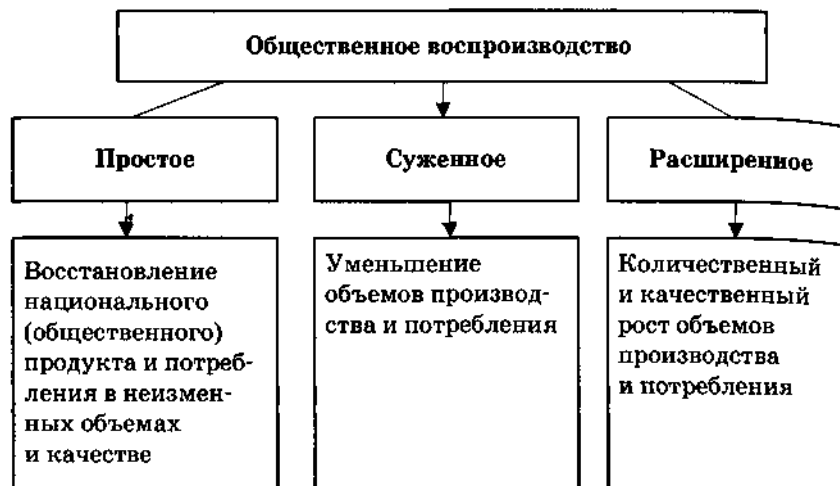


Рис. 15.1. Виды общественного (национального) воспроизводства

Украины, как и других постсоветских стран, суженное воспроизводство имело место в 90-х годах XX в.

Расширенное воспроизводство — это количественный и качественный рост объемов производства и потребления.

В связи с тем, что экономика, как и другие формы материи и духа, развивается волнообразно, на протяжении длительных периодов можно наблюдать простое, суженное и расширенное воспроизводство.

Основной проблемой воспроизводства является соблюдение пропорций:

- между производством и потреблением;
- между подразделениями национального производства;
- между затратами на производство и доходами от реализации продуктов производства;
- между возмещением потребленного капитала и накоплением;
- между потреблением и накоплением (сбережениями);
- между сбережениями и инвестициями и т. п.

Национальное производство и воспроизводство

Кратко охарактеризуем эти пропорции.

Известно, что люди производят для того, чтобы потреблять. Потребление может быть производительным и непроизводительным (конечное потребление домохозяйств). *Производительное потребление* является моментом непосредственного процесса производства, поскольку произвести новый продукт означает потребить те ресурсы, из которых изготавливается (рождается в процессе производства) этот продукт. Например, производство сливочного масла предполагает производительное потребление молока, оборудования, электроэнергии и труда людей, занимающихся производством масла.

Непроизводительное (непосредственное) потребление по своему содержанию является уничтожением произведенного продукта. Люди, потребляя продукты питания, одежду, обувь, уничтожают данные продукты. Но это уничтожение — процесс воспроизводства жизни человека, его способностей к наемному труду, предпринимательству, инновациям и т. п.

Потребляя, люди создают семьи, рожают детей, воспитывают их, обучают, готовят к осуществлению хозяйственной деятельности после достижения трудоспособного возраста. Воспроизводство наемного работника, таким образом, происходит за пределами предприятия, в домашних хозяйствах (семьях).

Следовательно, потребление за пределами производства обеспечивает в значительной степени воспроизводство ресурса "труд" (рабочей силы).

Но для осуществления процесса производства на национальном уровне необходимо воспроизвести потребленный физический (реальный) капитал.

Физический капитал — это *непрямые (косвенные) блага* в форме средств производства, используемые для производства прямых благ в форме потребительских благ (вещественных и невещественных (услуг)). Наемный работник приводит в движение физический капитал, а физический капитал является определяющим фактором, влияющим на производительность труда наемного работника.

Особенность воспроизводства физического капитала заключается в том, что, в отличие от ресурса "труд", который не существует отдельно от собственника рабочей силы, физический капитал имеет самостоятельное, отдельное существование и от его собственника, и от того, кто его создал (произвел). Воспроизводится данный ресурс в процессе производства основного и оборотного капитала на предприятии с привлечением иного физического капитала и наемного труда. Это не означает, что каждое предприятие производит для себя физический капитал в форме, удовлетворяющей его производственные потребности. Как правило, в условиях общественного разделения труда мы наблюдаем обратный процесс. Например, оборудование для хлебокомбинатов создают машиностроительные предприятия, муку производит мукомольный комбинат, дрожжи — дрожжевой завод и т. д.

Для того, чтобы понять процесс общественного (общенационального) воспроизводства, мы должны абстрагироваться от этих многоотраслевых связей и сосредоточить внимание на соблюдении пропорций между произведенным и потребленным продуктом. В различных моделях общественного воспроизводства имеются известные особенности определения этой пропорции. Рассмотрим их ниже. Необходимо отметить, что в соответствии с действующей ныне системой национальных счетов (СНС), весь объем произведенного валового внутреннего продукта (ВВП) должен быть востребован (на него предъявляется спрос в полном объеме), т. е. его должны купить и потребить все четыре субъекта: домохозяйства (C), предпринимательский сектор (I_d), государственный сектор (G) и заграница ($NE = E - Z$), где NE — чистый экспорт; E — экспорт; Z — импорт.

Поскольку потребление на макроуровне имеет две разновидности — производительное и непроизводительное, то выделяют два основных подразделения.

I подразделение — производство средств производства, включающее:

— производство средств производства для производства средств производства;

Национальное производство и воспроизводство

— производство средств производства для производства предметов потребления (потребительских благ).

II подразделение — производство потребительских благ (предметов потребления).

Между этими двумя подразделениями тоже должны соблюдаться определенные пропорции.

Поскольку затраты одних субъектов являются одновременно доходами других, важное значение имеет исследование пропорции между затратами на производство продукции и доходами от ее реализации. Часть произведенного и реализованного валового дохода страны потребляется, а непотребленная часть дохода используется на возмещение потребленного физического капитала и на накопление. Непотребленная часть текущего дохода образует *сбережения*. В экономике важно обеспечить действенный механизм преобразования сбережений в инвестиции. Если объемы сбережений и инвестиций не совпадают, фактический объем национального производства отклоняется от его потенциального уровня.

Выделяют также другие важные для стабильного развития экономики пропорции, которые могут формироваться стихийно в процессе саморазвития экономической системы благодаря абсолютной гибкости цен, процентной ставке, заработной плате (неоклассическая теория) или вследствие влияния на них рыночных сил и институтов в лице правительства, профсоюзов, союзов предпринимателей и т. п. (кейнсианская и институциональная теории).

15.2. Теоретические модели общественного воспроизводства

Упрощенное, абстрактное, но достаточно достоверное и приемлемое для практического применения выражение пропорций и взаимосвязей национального воспроизводства отражается в схемах и моделях воспроизводства.

Теоретически взаимосвязи и пропорции национального воспроизводства впервые в истории экономической науки осмыслил французский экономист, представитель школы физиократов Франсуа Кенэ в работе "Экономическая таблица" (1758).

Предпосылки модели:

— кругооборот совокупного общественного продукта, производимого, распределяемого и обмениваемого между классами, образует основу экономической жизни общества;

— производительным считается исключительно земледельческий труд, который единственный создает "чистый" продукт¹, все прочие виды деятельности полезные, но бесплодные;

— структура общества представлена тремя классами: производительным классом, классом собственников и бесплодным классом.

Производительный класс обрабатывает землю, авансирует свой труд в сельское хозяйство, выращивает ежегодный продукт и обеспечивает доходы земельным собственникам.

Класс собственников существует за счет чистого продукта земли, часть которого он получает от производительного класса (за вычетом ежегодных авансов и издержек на использование земельных угодий).

К классу собственников Ф. Кенэ относит *короля*, получающего доход в форме *налогов*, *духовенство*, получающее *десятину*, *земельных собственников*, получающих *арендную плату за землю*.

¹ Чистый продукт Ф. Кенэ определяет как излишек, превышающий издержки производства. Его возникновение ученый связывает с естественным свойством земли родить больше, чем в нее посеяно или посажено. В отличие от сельскохозяйственного производства, в промышленности, по убеждениям автора, происходит только изменение, а не приумножение формы продукта. Поэтому все несельскохозяйственные виды деятельности ученый считал хоть и полезными, но бесплодными, т. е. такими, которые не приумножают продукт.

национальное производство и воспроизводство

Класс собственников выполняет важные общественные функции: является промежуточным звеном между производительным и бесплодным классами, участвует в реализации продукта, созданного этими классами, а земельные собственники несут ответственность за надлежащее отношение к используемой земле.

Бесплодный класс (граждане, деятельность которых не связана с сельским хозяйством) добавляет к стоимости продуктов земледелия стоимость собственных средств существования. Этот класс в стоимостном выражении потребляет столько же, сколько производит.

Затраты этого класса оплачивают класс собственников и производительный класс.

Трем классам соответствуют три вида общественных затрат:

— *производительные*: затраты на производство зерна, животных, хлопка, льна и т. п.;

— *бесплодные*: затраты, связанные с промышленной и торговой деятельностью;

— *расходование доходов собственников*, полученных от реализации "чистого продукта", произведенного сельскохозяйственным сектором за предыдущий год. Они делятся на производительные и бесплодные.

Производительный капитал выступает в двух формах:

— *"ежегодных авансов"*: ежегодных затрат на закупку семян, средств существования для сельскохозяйственных работников и т. п.;

— *"начальных авансов"*: единовременных капитальных затрат на сельскохозяйственный инвентарь, строения, скот, многолетние насаждения и т. п.

Схематически воспроизводство общественного продукта изображено на рис. 15.2.

Ф. Кенэ исходил из того, что капитал фермеров состоит из двух частей:

1) "начальных авансов", т. е. основного капитала суммой в 10 млрд ливров, срок использования которых 10 лет;

2) "ежегодных авансов" суммой в 2 млрд ливров, которые тратятся на приобретение оборотного капитала.



Рис. 15.2. Экономическая таблица Ф. Кенэ

Стоимость годового сельскохозяйственного продукта включает: 2 млрд ливров "ежегодных авансов", 1 млрд ливров потребленной стоимости "начальных авансов" и 2 млрд ливров произведенного за год "чистого продукта", т. е. 5 млрд ливров.

Натуральная форма этого продукта имеет следующую структуру:

- 4 млрд ливров — семена и продовольствие;
- 1 млрд ливров — сырье для промышленности.

национальное производство и воспроизводство

В состав совокупного общественного продукта (СОП) кроме продукта, произведенного сельским хозяйством, входит продукт, произведенный бесплодным классом, стоимостью в 2 млрд ливров, т. е. промышленная продукция. Таким образом, годовой СОП равняется 7 млрд ливров.

2 млрд ливров, полученные от фермеров за использование их земли земельными собственниками в начале года в форме арендной платы, Ф. Кенэ не включает в состав совокупного общественного продукта, рассматривая эту сумму как форму, опосредующую движение СОП.

Таким образом, в начале кругооборота *производитель-ный класс* (ПК) имеет продовольствие и семена стоимостью в 4 млрд ливров и сырье стоимостью в 1 млрд ливров (всего 5 млрд ливров), из которых 2 млрд ливров составляют "ежегодные авансы", не поступающие в обмен.

Земельные собственники (ЗС) имеют 2 млрд ливров ренты, полученной за предыдущий период.

Бесплодный класс (БК) имеет промышленную продукцию стоимостью в 2 млрд ливров.

В процессе годового кругооборота СОП Ф. Кенэ выделяет пять взаимосвязанных актов:

1-й акт: ПК продает ЗС на 1 млрд ливров продукты питания;

2-й акт: БК продает ЗС на 1 млрд ливров промышленные товары;

3-й акт: ПК продает на 1 млрд ливров БК продукты питания;

4-й акт: ПК покупает у БК на 1 млрд ливров промышленную продукцию;

5-й акт: БК покупает у ПК на 1 млрд ливров сырье для промышленности.

В конце кругооборота:

• ***ПК*** имеет "ежегодные авансы" в 2 млрд ливров и промышленную продукцию на 1 млрд ливров, необходимых для повторения на неизменном уровне нового производства, а также 2 млрд ливров для оплаты аренды земельным собственникам;

- *ЗС* за арендную плату в 2 млрд ливров приобрели на 1 млрд ливров продовольствия и на 1 млрд ливров промышленных товаров;

- *БК* за выручку в 2 млрд ливров, полученную от реализации промышленной продукции, приобрели на 1 млрд ливров жизненных средств и на 1 млрд ливров сырья. Таким образом общество подготовилось к новому производственному циклу.

Экономическая таблица Ф. Кенэ считается первой и весьма удачной попыткой создания макроэкономических моделей.

Схемы общественного воспроизводства Карла Маркса — следующая попытка математически отразить процесс воспроизводства. Эти схемы описывают процессы простого и расширенного воспроизводства СОП.

Предпосылки марксистской модели общественного воспроизводства:

- вся экономика представлена двумя подразделениями: I — производство средств производства (СП); II — производство предметов потребления (ПП);

- стоимость СОП распадается на две части: стоимость потребленного постоянного капитала (c) и вновь созданную (добавленную) стоимость ($v + m$), которая в свою очередь, распадается на возмещение авансированного переменного капитала на оплату наемного труда (v) и прибавочную стоимость (m), которая собственнику капитала не стоит ничего, а собственнику рабочей силы (наемному работнику) стоит неоплаченного труда;

- тождество рыночных цен и стоимостей;

- неизменное органическое строение капитала, т. е. - const;

- неизменная норма прибыли, т. е. $P' = \text{const}$;

- абстрагирование от влияния НТП, конъюнктурных колебаний, внешней торговли, системы кредитования и налогообложения;

- структура общества представлена двумя классами: *капиталистов*, преследующих цель присвоения прибавочной стоимости, и *наемных рабочих*, тратящих свои доходы исключительно на потребление.

Пропорции, которые необходимо соблюдать для существования простого воспроизводства СОП, следующие.

1. Первое подразделение должно произвести объем средств производства, необходимый для возмещения материальных затрат в I и II подразделениях общественного производства, т. е.: $I(c + v + m) = Ic + Ic$.

2. Второе подразделение должно произвести такой объем предметов потребления, который бы удовлетворил спрос наемных работников и капиталистов I и II подразделений. Стоимость произведенных II подразделением предметов потребления должна равняться чистому общественному продукту (национальному доходу), т. е.: $II(c + v + m) = I(v + m) + II(v + m)$.

3. Если из *первого условия* вычесть спрос, удовлетворяемый в пределах этого подразделения, а из *второго условия* вычесть внутренний спрос на предметы потребления, получим третье условие: $I(v + m) = Ic$.

Это условие означает, что при вычитании внутреннего потребления каждого подразделения между подразделениями осуществляется обмен стоимости чистого продукта I подразделения на объем фонда возмещения потребленного капитала II подразделения.

При соблюдении данных условий весь произведенный СОП полностью реализуется и общество получает возможность в следующем году произвести такой же объем СОП, как и в предыдущем. Сохраняется и структура СОП. Для обеспечения *расширенного воспроизводства* СОП необходимо, чтобы три отмеченные выше равенства, обеспечивающие простое воспроизводство и реализацию СОП, превратились в неравенства.

Условия расширенного воспроизводства СОП в теории К. Маркса:

- 1) $I(c + v + m) > Ic + Ic$;
- 2) $II(c + v + m) < I(v + m) + II(v + m)$;
- 3) $I(v + m) > Ic$.

Первое условие означает, что СОП, произведенный I подразделением, должен превышать объем капитала потреб-

ленного обоими подразделениями. Это обеспечивает условия для расширения производства в обоих подразделениях.

Второе условие означает, что СОП, произведенный во II подразделении, должен быть меньше суммы чистого продукта (национального дохода), созданного в обоих подразделениях. Излишек национального дохода будет использован для приобретения дополнительных средств производства и дополнительных средств существования обоими подразделениями.

Третье условие означает: для того, чтобы II подразделение могло расширить производство, I подразделение должно предложить ему больше средств производства, нежели II подразделением было потреблено в предыдущем периоде.

Описанные неравенства являются условиями расширенного воспроизводства. Но при этих условиях невозможно реализовать продукт. Для создания условий реализации необходимо, чтобы отмеченные выше три неравенства превратились в равенства. Часть прибавочной стоимости следует капитализировать, т. е. превратить в капитал. Чтобы проиллюстрировать механизм превращения равенств в неравенства, а неравенств — в равенства, используем данные из “Капитала” К. Маркса.

$$I \ 4000c + 1000v + 1000m = 6000$$

$$II \ 1500c + 750v + 750m = 3000$$

$$СОП \ 9000$$

Пример показывает, что органическое строение капитала в I подразделении [$I(c:v)=4:1$] выше, чем во II подразделении [$II(c:v)=2:1$].

В приведенном примере все условия расширенного воспроизводства соблюдены:

$$1) \ 6000 > 4000 + 1500;$$

$$2) \ 3000 < 2000 + 1500;$$

$$3) \ 2000 > 1500.$$

Но при данных условиях реализовать продукт невозможно. Чтобы его реализовать, необходимо капитализировать часть прибавочной стоимости. Начинается капитализация (накопление капитала) с I подразделения, так как именно оно обеспечивает реальный прирост средств производства.

Предположим, что 50 % прибавочной стоимости превращается в капитал, а 50 % — потребляется собственниками капитала, то есть $1000m$ I подразделения распадается на $500k + 500m$. В свою очередь $500k$ распадается в пропорции 4 : 1 на $400c + 100v$. Тогда (после накопления) структура продукта будет иметь вид:

$$I 4400c + 1100v + 500m = 6000.$$

Собственники капитала II подразделения могут накопить для расширения производства столько средств производства, сколько предложит I подразделение, а именно $1100v + 500m$, т. е. 1600. Соответственно II подразделение сможет увеличить объем средств производства на 100 единиц ($1600c - 1500c$). Поскольку органическое строение капитала в этом подразделении выражено пропорцией 2 : 1, то II подразделение сможет увеличить объем переменного капитала на величину вдвое меньшую, чем прирост средств производства, т. е. на $50v$.

Тогда структура годового продукта II подразделения после накопления будет иметь вид: II $1600c + 800v + 600m = 3000$.

Теперь опять неравенства превратились в равенства:

- 1) $I 6000_{I(c+v+m)} = I 4400c + II 1600c$;
- 2) $II 3000_{II(c+v+m)} = I (1100v + 500m) + II (800v + 600m)$;
- 3) $I (1100v + 500m) = II 1600c$.

В соответствии с данными о накопленном объеме капитала в обоих подразделениях на протяжении следующего года СОП будет иметь следующий объем соответствующей структуры¹:

$$I 4400c + 1100v + 1100m = 6600$$

$$II 1600c + 800v + 800m = 3200$$

$$\text{СОП } 9800$$

Теория общественного воспроизводства К. Маркса стала теоретической основой для разработки балансовых моделей воспроизводства.

¹ К. Маркс принимает норму прибавочной стоимости (m') равную 100 %, т. е. $m' = \frac{c}{v} \cdot 100\%$.

Баланс народного хозяйства (БНХ) — это система общеэкономических балансов, показатели которых характеризуют условия и результаты расширенного воспроизводства.

Наиболее важное значение в системе балансовых моделей имеет *межотраслевой баланс*. Впервые таблицы межотраслевого баланса были разработаны в СССР при составлении баланса народного хозяйства 1923—1924 гг. В общем виде схема межотраслевого баланса отражена в табл. 15.1.

Из табл. 15.1 видно, что МОБ состоит из четырех квадрантов, три из которых — главные.

Дадим краткую характеристику каждого из трех квадрантов. Известно, что любая отрасль одновременно является потребителем и производителем. Поэтому для производства любого продукта необходимо формировать межотраслевые связи.

I квадрант показывает межотраслевые потоки I подразделения, который создает средства производства, т. е. промежуточный продукт, предназначенный для производительного потребления.

В этом квадранте X_{11}, \dots, X_{1n} — прямые затраты отрасли (1) на производство своей продукции и продукции других отраслей; X_{21}, \dots, X_{2n} — соответственно прямые затраты отрасли (2) на собственное производство и производство других отраслей и т. д. Кроме того, каждая отрасль создает продукты конечного потребления.

Стоимостная оценка конечного продукта по отраслям и в целом отражена во II квадранте.

Здесь C_1, \dots, C_n — потребительский спрос домохозяйств, или стоимостная оценка личного потребления по отраслевой структуре.

I_1, \dots, I_n — инвестиционный спрос (затраты) отраслей;

G — объем государственных закупок по отраслям;

NE — чистый экспорт или спрос за границы, определяемый как разница доходов от экспорта (E) и платежей по импорту (Z), т. е. $NE = E - Z$;

Y — конечный продукт отрасли (КПО);

X — валовой продукт отрасли (ВПО).

Порядковый номер отрасли	1	2	...	n	C	I	G	NE	Y	X
1	X_{11}	X_{12}	...	X_{1n}	C_1	I_1	G_1	NE_1	Y_1	X_1
2	X_{21}	X_{22}	...	X_{2n}	C_2	I_2	G_2	NE_2	Y_2	X_2
...		
n	X_{n1}	X_{n2}	...	X_{nn}	C_n	I_n	G_n	NE_n	Y_n	X_n
A	A_1	A_2	...	A_n						
W	W_1	W_2	...	W_n						
P	P_1	P_2	...	P_n						
T_n	T_{n1}	T_{n2}	...	T_{nn}						
VA	VA_1	VA_2	...	VA_n						
X	X_1	X_2	...	X_n						

III квадрант

IV квадрант

Сумма промежуточного и конечного продуктов всех отраслей составляет *совокупный общественный продукт*.

III квадрант показывает созданные каждой отраслью и народным хозяйством в целом добавленные стоимости VA (*value additional*), объем которых подсчитывают, суммируя доходы в форме амортизации (A), заработной платы (W), прибыли (P), косвенных налогов (T).

Сумма материальных затрат и добавленной стоимости отрасли составляет *валовой продукт отрасли*.

Сумма валовых продуктов всех отраслей народного хозяйства образует *валовой продукт национальной экономики*.

Таким образом, МОБ отражает основные пропорции в экономике, прямые и опосредованные связи между отраслями в натуральной и стоимостной формах, что весьма важно для прогнозирования и планирования экономической деятельности.

Дальнейшее развитие модели межотраслевых балансов получило воплощение в модели В. Леонтьева "затраты — выпуск".

Модель "затраты — выпуск" В. Леонтьева

Данная модель представляет собой метод систематического количественного отражения экономических связей между секторами хозяйственной системы. Ее используют для анализа как мировой, так и национальной экономики, а также для анализа хозяйства столицы или отдельного предприятия. *Затраты* — это то, что потребляется в процессе производства. *Выпуск* — результат производственного процесса.

Взаимосвязи между секторами экономической системы описываются набором линейных уравнений, выражающих баланс между затратами и выпуском каждого типа вещественных товаров или услуг за определенный период времени (как правило, за год).

Экономическая модель "затраты — выпуск" включает три сектора (табл. 15.2).

Таблица показывает, что годовой объем производства сельского хозяйства (сектор 1) составляет 100 бушелей пше-

Таблица 15.2. Упрощенная трехсекторная модель "затраты — выпуск"

Направление (из/в)	<i>Сектор 1:</i> сельское хозяйство	<i>Сектор 2:</i> обрабатывающая промышленность	<i>Сектор 3:</i> домашнее хозяйство	Общий выпуск
<i>Сектор 1:</i> сельское хозяйство	25	20	55	100 бушелей пшеницы
<i>Сектор 2:</i> обрабатывающая промышленность	14	6	30	50 ярдов ткани
<i>Сектор 3:</i> домашнее хозяйство	80	180	40	300 человеко-часов труда

ницы, обрабатывающей промышленности — 50 ярдов ткани, а домохозяйства обеспечивают 300 человеко-часов труда.

Девять ячеек выделенного в табл. 15.2 прямоугольника показывают межсекторные потоки. Так, из 100 бушелей пшеницы, произведенных первым сектором, 25 бушелей потребляется самим сельским хозяйством, 20 бушелей — обрабатывающей промышленностью, они составляют затраты второго сектора, а 55 бушелей — сектором домохозяйств. Второй сектор произвел за год 50 ярдов тканей, 6 из которых потребил сам, 14 — продал первому сектору, 30 — сектору домохозяйств.

Домохозяйства за год потратили 300 человеко-часов труда, из которых 80 — в секторе 1, 180 — в секторе 2 и 40 — внутри сектора домохозяйств.

Модель "затраты — выпуск" может описать национальную экономику, включая 500—600 и более разных секторов, отраслей и подотраслей.

На рис. 15.2 секторные потоки отражены в физических единицах (бушелях, ярдах). Чаще всего возникает потребность исследовать их объемы в стоимостном (денежном) выражении. Если предположить, что 1 бушель пшеницы стоит 2 долл., 1 ярд ткани — 5, а 1 человеко-час труда — 1 долл., то таблица будет иметь следующий вид (табл. 15.3).

В отличие от табл. 15.2, значения табл. 15.3 дают возможность определить общие затраты по отраслям, тогда как в предыдущей таблице этого сделать было нельзя в связи с несопоставимостью затрат в натуральной форме. Табл. 15.3 по сути является системой национальных счетов. Совокупная величина труда домохозяйств по содержанию представляет собой национальный доход, который равняется сумме платежей, отраженных в третьей строке, а также суммарному объему вещественных товаров и услуг, полученных домашними хозяйствами друг от друга и от иных секторов экономики (колонка 3).

В связи с тем, что числа в колонках отражают структуру затрат на производство каждого сектора, покрывающих текущие расходы, не учитывая издержки на капитальные вложения, данные затраты необходимо включить в колонку

1	Направление (из/в)	<i>Сектор 1:</i> сельское хозяйство	<i>Сектор 2:</i> обрабатывающая промышленность	<i>Сектор 3:</i> домашнее хозяйство	Общий выпуск
	<i>Сектор 1:</i> сельское хозяйство	50	40	110	200
	<i>Сектор 2:</i> обрабатывающая промышленность	70	30	150	250
	<i>Сектор 3:</i> домашнее хозяйство	80	180	40	300
	Общие затраты	200	250	300	750

домохозяйств, поскольку источником капитальных расходов является *чистый доход*.

Следующая таблица этой модели имеет матричный вид: национальная экономика состоит из $(n + 1)$ секторов, из которых n — количество производящих секторов, а $(n + 1)$ — сектор конечного спроса (сектор домохозяйств); физический выпуск продукции обозначен через x_i ; продукт сектора i , используемый как затраты сектором j , — через x_{ij} ; величина продукта сектора i , потребляемая сектором домохозяйств, — y_i ; объем выпуска сектора i , потребляемый сектором j на единицу его собственного результирующего выпуска x_j , обозначается символом a_{ij} , который называется входным коэффициентом продукта сектора i в сектор j . Отсюда

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}.$$

Полный набор входных коэффициентов называется структурной матрицей (табл. 15.4).

Таблица 15.4. Матрица структурных коэффициентов трехсекторной модели экономики ¹

Направление (в/из)	Сектор 1	Сектор 2	Сектор 3
Сектор 1	0,25	0,40	0,183
Сектор 2	0,14	0,12	0,100
Сектор 3	0,80	3,60	0,133

Баланс полного выпуска продукции и суммарных затрат в каждом секторе описывается системой уравнений:

$$\begin{aligned} (x_1 - x_{11}) - x_{12} - \dots - x_{1n} &= y_1; \\ -x_{21} + (x_2 - x_{22}) - \dots - x_{2n} &= y_2; \\ -x_{n1} - x_{n2} - \dots + (x_n - x_{nn}) &= y_n. \end{aligned}$$

¹ Расчеты матричных коэффициентов осуществлены по формуле $a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}$; $a_{11} = \frac{25}{100} = 0,25$; $a_{12} = \frac{20}{50} = 0,4$ и т. д.

Национальное производство и воспроизводство

Если все секторы и все затраты рассматриваются как внутренние, модель "затраты — выпуск" называется закрытой. Открытая модель учитывает экспортно-импортные операции.

Мы рассмотрели основные схемы и модели общественного воспроизводства, исследующие межотраслевые и между-секторные потоки.

Современная экономическая наука использует модели кругооборота ресурсов, продуктов и доходов (рис. 15.3). Рассмотрим самую простую из этих моделей, поскольку усложненные будут рассматриваться в курсе "Макроэкономика".

Простая модель кругооборота описывает поток ресурсов, вещественных товаров и услуг, которыми обмениваются домашние хозяйства и фирмы, уравновешенный с потоком денежных платежей, обслуживающим обмен между этими двумя субъектами.

Поток — экономический процесс, осуществляемый непрерывно во времени и измеряемый в денежных единицах за определенный период (млрд грн в год и т. п.).

Круговой поток (кругооборот ресурсов, продуктов и доходов) — это движение ресурсов и услуг, предоставляемых факторами, которые домохозяйства поставляют предпринимательскому сектору, а также поток благ (продуктов в форме вещественных и невещественных товаров (услуг)), которые предпринимательский сектор предлагает сектору домашних хозяйств, уравновешенный соответствующими потоками денежных платежей, являющихся платой за проданные или предоставленные в пользование ресурсы или продукты.

Предпосылки модели:

1) экономика представлена двумя экономическими субъектами — сектором домашних хозяйств и предпринимательским сектором;

2) отсутствуют государственное вмешательство в экономику и связи с границей;

3) доходы домашних хозяйств являются затратами предприятий, а доходы предприятий — расходами домашних хозяйств;

4) сумма доходов обоих экономических субъектов равняется сумме их затрат.



Рис. 15.3. Простая модель круговых потоков в закрытой частной экономике: 1 — предложение домохозяйствами ресурсов; 2 — покупка предпринимательским сектором ресурсов, предложенных домохозяйствами; 3 — предложение предпринимательским сектором произведенных экономических благ сектору домохозяйств; 4 — покупка домохозяйствами произведенных и предложенных предпринимательским сектором экономических благ; 5 — затраты предпринимательского сектора на приобретение ресурсов; 6 — доходы домохозяйств в формах заработной платы (w), ренты (R), процента (i), прибыли (P), принимающие для сектора домохозяйств форму *национального дохода*; 7 — превращение доходов сектора домохозяйств в затраты на приобретение экономических благ, произведенных и предложенных предпринимательским сектором, принимающие форму расходов на чистый национальный продукт; 8 — превращение затрат домохозяйств на приобретение экономических благ в доходы предпринимательского сектора, из которых предприниматели опять купят ресурсы, и кругооборот повторится.

Национальное производство и воспроизводство

Как видно из схемы (рис. 15.3), эти два потока движутся одновременно в противоположных направлениях.

На основе модели можно сделать такой *вывод*: объем продаж предпринимательского сектора в денежном выражении равняется суммарной величине доходов домашних хозяйств.

Современные исследования проблем воспроизводства национального продукта воплощаются в моделях экономического роста и оптимизационных моделях.

15.3. Система национального счетоводства: необходимость возникновения, содержание, цели

Система национальных счетов (СНС) — это система, объединяющая массивы статистических данных в масштабах всей экономики на основе балансового метода.

Система национальных счетов наиболее интенсивно развивалась в условиях экстремальных событий, возникавших в жизни общества. Первая мировая война, Великая депрессия 1929—1933 гг., Вторая мировая война ставили перед правительствами государств задачи, решение которых требовало знания информации об агрегированных показателях, отражающих основные пропорции национальной экономики.

Выделяют два этапа развития СНС:

— *первый* (до Второй мировой войны) связан с решением ряда вопросов концептуального характера относительно методологии и методики исчисления национального дохода и других макроэкономических показателей: коррекция в статистике объемов национального производства с учетом инфляции; разработка методики денежной оценки услуг, предоставляемых органами государственной власти; определение удельного веса затрат на оборону в национальном продукте и т. п.;

второй этап (после Второй мировой войны) связан с разработкой и внедрением единой методологии и методики

национального счетоводства с целью учреждения единого статистического делового языка в условиях глобального экономического пространства.

Необходимость СНС обусловлена:

— потребностями органов государственной власти в информации, предоставляемой СНС для разработки и реализации экономической политики, принятия управленческих решений, разработки прогнозов и программ социально-экономического развития;

— потребностями международных экономических организаций (ООН, МВФ, МБРР, ГАТТ (ВТО) и др.) для принятия управленческих решений относительно вступления в эти организации стран, предоставления членам — участникам этих организаций кредитов, помощи, льгот и т. п.;

— потребностями научных учреждений и высших учебных заведений в агрегированных информационных показателях для осуществления исследований макроэкономических процессов и явлений, разработки прогнозов, планов, теоретических и прикладных моделей и т. п.;

— потребностями предпринимательских и бизнес-структур, менеджеров разных рангов, получающих из СНС информацию об экономической среде, в которой они работают.

Система национальных счетов (СНС) — это система взаимосвязанных показателей и классификаций, отражающая структуру взаимоотношений между секторами, отраслями экономики, между национальной экономикой и внешним миром. Она содержит информацию обо всех экономических субъектах; обо всех экономических операциях, осуществляемых этими субъектами в процессе производства, распределения, обмена, накопления и конечного потребления.

Сейчас преобладающее большинство стран мира при разработке своих национальных счетов используют Систему национальных счетов, принятую Статистической комиссией ООН в 1993 г.

Главная цель СНС — информационное обеспечение комплексного и всестороннего анализа процесса создания и ис-

Национальное производство и воспроизводство

пользования национального продукта и национального дохода.

Кроме того, СНС призвана облегчить сопоставление экономических показателей разных стран с целью устранения трудностей и преград, обусловленных существенными отличиями в методологии и методах национального счетоводства в различных странах. Введение единого статистического делового языка благодаря СНС-93 является прочным основанием для принятия взвешенных научно обоснованных решений и формирования адекватного поведения экономических субъектов.

15.4. Концепции и принципы построения Системы национальных счетов

Построение СНС зиждется на двух основных теоретических концепциях: расширенного трактования производства и первичных доходов.

Концепция получила название *расширенной* трактовки производства в связи с тем, что господствующая на территории СССР марксистская концепция общественного производства, используемая при построении балансов народного хозяйства (БНХ), основывалась на *узком* понимании производства. Содержание марксистской концепции заключается в том, что только материальное производство создает национальный доход (НД), который в процессе перераспределения потребляется непроизводительным сектором экономики, создающим нематериальный продукт в форме услуг.

Содержание концепции расширенной трактовки производства состоит в том, что СНС охватывает все отрасли и сферы экономической деятельности: производство материальных продуктов, производство услуг (научных, образовательных, здравоохранения, финансовых, страхования, транспортных, жилищно-коммунальных, искусства, культуры, государственного управления) и экономическую деятельность домашних хозяйств с определенными ограниче-

ниями. Эти ограничения состоят в том, что если домашние хозяйства для ухода за детьми, больными, для приготовления еды, уборки дома (квартиры) и т. п. используют наемный труд, то данная деятельность учитывается СНС; если же эту работу выполняют сами члены домашних хозяйств, то она не учитывается при подсчете валового внутреннего продукта и валового национального дохода.

В связи с отмеченным выше СНС выделяет такие виды экономической деятельности (ВЭД):

- производство вещественных товаров для собственного потребления, для продаж и накопления;
- производство нефинансовых услуг для продаж;
- производство финансовых услуг для продаж;
- производство услуг, предоставляемых органами государственного управления;
- деятельность некоммерческих организаций (партии, профсоюзы, общественные организации);
- деятельность домашней наемной прислуги;
- жилищные услуги, предоставляемые домовладельцами для собственного потребления (оцениваются по ставкам квартирной (арендной) платы за аналогичные дома и квартиры).

В объем годового производства не включают:

- результаты естественного прироста растений и животных, если этот прирост произошел без участия трудовой человеческой деятельности;
- изменение стоимости активов, обусловленное инфляционными факторами.

Концепция первичных доходов основывается, во-первых, на расширенном трактовании дохода, определяемого как какая-либо сумма денежных поступлений, во-вторых, на том, что определяющим признаком первичных доходов является включение их в цену товара. Первичные доходы распределяются между трудом, капиталом и государством, присваивающим поступления в госбюджет и местные бюджеты, а также в государственные целевые и внебюджетные фонды. К *первичным доходам* относят: заработную плату

Национальное производство и воспроизводство

(до налогообложения) с отчислениями работодателей (в процентах от нее) в фонды социального страхования; валовую прибыль и валовые смешанные доходы; чистые косвенные налоги и чистые налоги на производство и на импорт.

Ко *вторичным доходам* относят все прочие доходы, не входящие в первичные.

Принципы, построения СНС:

1. Отражение хозяйственного (экономического) кругооборота в следующих аспектах: производство, распределение, накопление и конечное потребление.

2. Группировка хозяйственных единиц в секторы: предпринимательский, общегосударственного управления, домохозяйств, некоммерческого сектора, обслуживающего домохозяйства.

3. Разграничение движения ресурсов и продуктов, с одной стороны, и доходов — с другой.

4. Разграничение промежуточного и конечного продуктов. *Конечный продукт* — продукт, предназначенный для конечного потребления домохозяйствами, инвестиций или экспорта. *Промежуточный продукт* — продукт, используемый для производственного потребления.

5. Разграничение доходов и затрат на *текущие* (осуществляемые постоянно) и *капитальные* (единовременного характера).

6. Разграничение налогов на продукты и налогов на производство. *Налоги на продукты* — это косвенные налоги, определяемые пропорционально цене или объему произведенного и реализованного продукта (НДС, акциз, пошлина, налог с оборота, налог с продаж и т. п.). *Налоги на производство* определяют пропорционально цене экономических ресурсов (факторов производства) в формах: земельного налога, налогов на строения, основной капитал, фонд оплаты труда и т. п.

СНС рассматривает *субсидии* как отрицательные налоги. Их тоже классифицируют на субсидии на производство и на продукты по тому же признаку. В денежную оценку ВВП включают *чистые косвенные налоги*, определяемые путем вычитания из косвенных налогов субсидий.

15.5. Основные макроэкономические показатели СНС

Система национальных счетов включает следующие основные показатели.

Валовой выпуск — суммарная стоимость всех экономических благ, произведенных экономикой за определенный период времени (как правило, за год). Он включает не только конечные, но и промежуточные продукты, т. е. производительное потребление.

$$BV = \sum KP + ПП,$$

где *BV* — валовой выпуск;

KP — стоимость суммарного конечного продукта;

ПП — стоимость суммарного промежуточного продукта страны.

Недостатком данного показателя является то, что, включая промежуточное потребление, он искажает годовой объем производства в сторону завышения на величину повторного счета (промежуточного потребления). Но этот показатель важен для измерения совокупного общественного оборота.

Если из *валового выпуска* вычесть стоимость *промежуточного потребления*, получим *валовую добавленную стоимость*:

$$ВДС = BV - ПП,$$

где *ВДС* — валовая добавленная стоимость;

BV — стоимость валового выпуска;

ПП — стоимость промежуточного потребления.

Валовая добавленная стоимость — это часть валового выпуска в денежном измерении, добавляемая экономическими ресурсами (факторами производства) к стоимости про-

национальное производство и воспроизводство

межуточного потребления (в виде стоимости сырья, материалов, топлива, энергии и т. п., потребленных в процессе производства). Она называется *валовой*, потому что включает амортизацию основного капитала.

Показателем, устраняющим недостатки показателя "валовой выпуск", является также показатель *валового внутреннего продукта* (ВВП или *GDP* — *gross domestic product*).

Валовый внутренний продукт (ВВП) — стоимость конечных продуктов (вещественных и невещественных), произведенных на территории определенной страны за известный период времени как национальными, так и иностранными ресурсами (или резидентами и нерезидентами).

Резиденты — юридические и физические лица, зарегистрированные или постоянно проживающие в данной стране, независимо от гражданства.

Нерезиденты — физические и юридические лица, находящиеся за пределами данной страны, т. е. работающие за границей: иностранные дипломатические, консульские, внешнеторговые представительства и т. п.

Если от ВВП (*GDP*) вычесть первичные доходы, полученные иностранцами в пределах национальной экономики, и прибавить первичные доходы, полученные национальными собственниками ресурсов за границей, т. е. прибавить чистые первичные доходы, полученные из-за границы, получим валовой национальный доход (ВНД или *GNI* — *gross national income*).

В формализованном виде ВНД представлен формулами:

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{ЧФД}, \text{ или } \text{GNI} = \text{GDP} + \text{NFI},$$

где *ВНД (GNI)* — валовой национальный доход;

ВВП (GDP) — валовой внутренний продукт;

ЧФД (NFI) — чистые первичные (факторные) доходы, полученные национальной экономикой; определяются путем вычитания из факторных доходов, полученных националь-

ной экономикой из-за границы, величины первичных доходов, выплаченных национальной экономикой субъектам других стран.

По сути *факторные* доходы и есть *первичными*. В связи с тем, что в соответствии с методологией СНС-93, чистые косвенные налоги (налоги на производство и импорт) относят к первичным, их можно рассматривать как факторные, поскольку они входят в цену экономических благ. К косвенным налогам, как уже отмечалось, относят: НДС, акцизы, налоги с продажи, налог на землю, на фонд оплаты труда, на основной капитал.

ЧФД (ЧПД), по методологии СНС-93, включают:

- сальдо оплаты труда, полученной резидентами от нерезидентов и выплаченной нерезидентам;
- сальдо доходов от собственности, полученных резидентами от нерезидентов и выплаченных нерезидентам;
- сальдо налогов на производство и импорт, полученных резидентами от нерезидентов и выплаченных резидентам (за вычетом субсидий на производство и импорт).

В СНС *доходами от собственности* считают доходы, возникающие в результате предоставления в ссуду или сдачи в аренду финансовых и нематериальных финансовых активов, включая землю, другим хозяйствующим единицам для использования их в производстве. К доходам от собственности относят: проценты, дивиденды, ренту, реинвестированные доходы от прямых иностранных инвестиций. Налоги на доходы и собственность *не относятся* к первичным (факторным); они образуют вторичные доходы (перераспределительные).

Иными словами, отличие между ВВП и ВНД определяется разницей между первичными доходами, присвоенными национальными ресурсами за границей, и первичными доходами, присвоенными иностранными ресурсами на территории национального государства.

Таким образом, СНС использует показатель ВНД вместо ВВП в связи с тем, что определить стоимость конечных продуктов, созданных национальными ресурсами за границей, намного сложнее (почти не представляется возможным)»

тогда как определить факторные (первичные) доходы значительно проще. Именно поэтому показатель ВВП заменен в СНС показателем ВНД.

Из определения ВНД понятно, что если доходы иностранцев в пределах национального государства равняются доходам граждан национального государства, полученным из-за границы, то ВВП = ВНД.

Если доходы, полученные национальными ресурсами за границей, превышают доходы иностранцев, присвоенные в данном национальном государстве, то $ВНД > ВВП$, и, наоборот, если доходы на иностранные факторы превышают доходы от национальных ресурсов за границей, то $ВНД < ВВП$.

ВВП измеряют тремя методами: производственным, распределительным (по доходам) и конечного использования (по расходам).

1. *Производственный метод.* По производственному методу ВВП в рыночных ценах¹ определяется как сумма валовой добавленной стоимости, созданной всеми видами экономической деятельности, и косвенных чистых налогов на продукты, т. е.

$$ВВП = ВДС + T_{кч},$$

где ВДС — валовая добавленная стоимость;

$T_{кч}$ — косвенные чистые налоги на продукты, величина которых определяется путем вычитания из косвенных налогов на продукты субсидий на продукты, т. е.

$$T_{кч} = T_{к} - S_{уб},$$

где $T_{к}$ — косвенные валовые налоги на продукты;

$S_{уб}$ — субсидии на продукты.

К косвенным налогам на продукты относят налоги, взимаемые пропорционально количеству или стоимости про-

¹ *Рыночные цены конечного потребителя* — цены, уплачиваемые покупателями за вещественные товары и услуги, включающие все чистые налоги на продукты.

дуктов, произведенных и реализованных, включая импортированные, как внутри страны, так и за границей: налог на добавленную стоимость (НДС), акцизный сбор, экспортные и импортные пошлины и т. п.

Следует добавить, что при исчислении НДС и ВВП *изымается стоимость услуг финансовых посредников*, поскольку она относится к промежуточному потреблению.

Кроме того, необходимо обратить внимание на то, что *ВДС* экономики в целом исчисляется в *основных (базисных) ценах*, которые не включают косвенных налогов, но учитывают субсидии производителям продукции. Поэтому *ВВП в рыночных ценах* включает данные налоги и определяется как сумма НДС плюс чистые косвенные налоги.

Если же *валовой выпуск* рассчитывается в *ценах производителей*¹, включающих некоторые налоги на продукты, то определение *ВВП в рыночных ценах* определяется по формуле

$$ВВП = НДС + T_z - S_{ubz} + T_{к1},$$

где T_z — налоги на импорт;

S_{ubz} — субсидии на импорт;

$T_{к1}$ — косвенные налоги на продукты, не входящие в состав цен производителей (в частности НДС).

2. Распределительный метод определения ВВП основан на том, что величина ВВП рассчитывается как сумма первичных доходов макроэкономических субъектов.

Первичные доходы сектора домашних хозяйств включают:

— заработную плату с начислениями на социальное страхование;

— прибыль и приравненные к ней доходы от личного под-

¹ *Цены производителя* — цена, получаемая производителем за единицу экономического блага, включающая налоги на продукты, кроме НДС и налогов на импорт, и *не* включающая субсидий на продукты.

национальное производство и воспроизводство

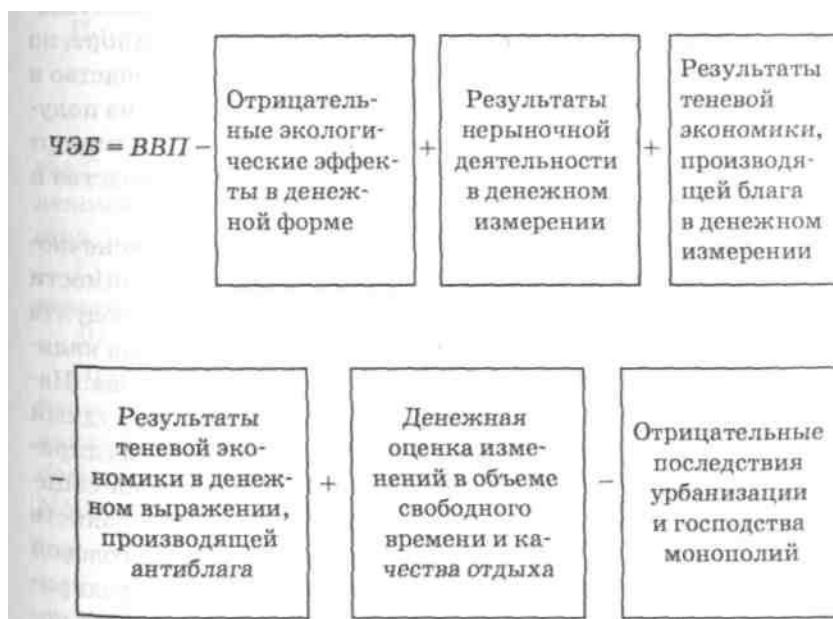
Первичные доходы финансовых и нефинансовых корпораций включают прибыль и приравненные к ней доходы за вычетом услуг посредников.

Первичные доходы сектора общегосударственного управления:

- чистый налог на производство и импорт;
- прибыль и приравненные к ней доходы от собственно государственных и корпоративных с участием государства предприятий.

Первичные доходы некоммерческих организаций, обслуживающих сектор домашних хозяйств, определяют в форме валовой прибыли.

Иными словами, *ВВП по доходам* определяется как сумма всех доходов, полученных владельцами ресурсов (труда (наемного исполнительного, организаторского и управленческого в формах предпринимательства и государственного управления), земли (природного ресурса), капитала) соответственно вкладу этих ресурсов в произведенный ВВП, т. е.



Валовая прибыль — вся сумма прибыли предприятий до вычетов и отчислений из нее. Определяется как превышение доходов предприятий над текущими затратами. Валовая прибыль включает амортизацию основного капитала. В нее входят доходы от собственности.

Смешанный доход — доход некорпоративных предприятий, принадлежащий членам домашних хозяйств, в которых владельцы могут работать, не получая заработной платы. Он содержит элементы вознаграждения за труд и прибыль от производства, которые трудно разграничить.

Налоги на производство и импорт состоят из: налогов, взимаемых в государственный бюджет с резидентов, в связи с производством и импортом экономических благ; налогов резидентов на производственные (экономические) ресурсы (земля, основной капитал) и получение лицензий (разрешений) на осуществление отдельных видов экономической деятельности.

Налоги на производство и импорт являются первичными доходами государства в лице правительства. Но правительство не только изымает налоги на производство и импорт, но и субсидирует их. Поэтому чистые налоги на производство и импорт $T_{чи}(T_{прз})$ определяются путем вычитания из полученных правительством налогов на производство и импорт субсидий, выплаченных правительством на производство и импорт.

3. *Метод определения ВВП по расходам* (метод конечного использования) основан на предпосылке, что стоимости произведенного и реализованного общественного продукта равны. И то, что для одних экономических субъектов является расходами, для других выступает в форме дохода. Например, для финансового сектора как кредитора ссудный процент — доход, а для заемщика — расходы. Для предпринимательского сектора зарплата с начислениями на социальное страхование — расходы, а для домашних хозяйств — доходы и т. п. СНС-93 исходит из того, что весь годовой конечный продукт покупается домохозяйствами, предпринимательским сектором, государством и заграничными потребителями. В связи с этим

$$ВВП = C + Iq + G + NE,$$

где C (*consumption*) — потребительские расходы домохозяйств, а также некоммерческих организаций, обслуживающих домохозяйства;

Iq (*gross investment*) — валовые инвестиции частного сектора;

G (*government*) — расходы государства;

NE — чистый экспорт.

Валовые инвестиции включают чистые инвестиции и инвестиции, направленные на возобновление изношенного основного капитала, т. е.

$$Iq = I_N + A,$$

где Iq — валовые частные инвестиции;

I_N — чистые инвестиции (*net investment*);

A — амортизация основного капитала.

По этому методу используют также формулу

$$ВВП = C + I + NE,$$

где C — конечные потребительские расходы домохозяйств, некоммерческих организаций, обслуживающих домохозяйства, и сектора общегосударственного управления;

I — валовые инвестиции, включающие частные и государственные;

NE — чистый экспорт.

Производными от ВВП и ВНД показателями, рассчитанными не на валовой, а на чистой (без амортизации) основе, являются чистый внутренний продукт (ЧВП или *NDP — net domestic product*) и чистый национальный доход (ЧНД или *NNI — net national incom*).

$$ЧВП = ВВП - A,$$

где A — амортизация основного капитала;

ВВП — валовой внутренний продукт; *ЧВП*
— чистый валовой продукт.

Чистый национальный доход можно рассчитать двумя способами:

$$1) \text{ ЧНД (NNI) = ВНД (GNI) - A,}$$

где *ВНД* — валовой национальный доход;
ЧНД — чистый национальный доход; *A* —
амортизация.

$$2) \text{ ЧНД (NNI) = ЧВП (NDP) + ЧФД (NFI),}$$

где *ЧФД (NFI)* — чистые факторные доходы;
ЧВП (NDP) — чистый внутренний продукт;
ЧНД (NNI) — чистый национальный доход.

Уровень такого национального дохода, произведенного в условиях полной занятости, называют *потенциальным, ИЛИ чистым национальным доходом полной занятости*.

По содержанию *чистый национальный доход* — это суммарный доход всех жителей страны. СНС в "Счете первичного распределения доходов" показывает распределение ВВП между трудом, капиталом, государством (правительством), резидентами и нерезидентами.

"Счет вторичного распределения доходов" отражает перераспределение доходов между секторами экономики при помощи перераспределительных платежей в форме трансфертов.

Трансферты (TR) — это экономические операции, посредством которых одни институциональные единицы бесплатно и безвозвратно передают другим вещественные блага, услуги, активы или права собственности.

Трансферты могут иметь натуральную или денежную форму. Примером натуральной формы трансфертов выступают продовольственные талоны, бесплатный общественный транспорт, бесплатная медицинская помощь, бесплат-

национальное производство и воспроизводство

ное предоставление образовательных услуг и т. п. Примером денежной формы трансфертов являются выплаты пенсий, стипендий, предоставление субсидий, субвенций и т. п.

Кроме того, трансферты делят на текущие и капитальные.

Текущие трансферты включают:

- текущие налоги на доходы и имущество;
- социальные выплаты;
- отчисления на социальное страхование;
- страховое возмещение;
- другие платежи (штрафы, пени и т. п.).

Капитальные трансферты — это затраты на бесплатной и безвозвратной основе на:

- капитальные вложения и капитальный ремонт;
- упреждение чрезвычайных ситуаций и их ликвидацию;
- геологоразведочные работы;
- другие безвозмездные одноразовые выплаты.

Каждый сектор внутренней экономики является *получателем* и *плательщиком* трансфертов.

Мы рассмотрели основные макроэкономические показатели потоков СНС.

С учетом влияния трансфертов на уровень валового национального дохода используют показатель *валового национального располагаемого дохода* или *наличного валового национального дохода* (*ВНРД* или *GNDI*).

$$ВНРД = ВВД + ЧТР,$$

где *ВНРД* — валовой национальный располагаемый доход; *ВВД* — валовой национальный доход; *ЧТР* — чистые текущие трансферты, полученные из-за границы, включающие чистые налоги на доходы, имущество, полученные с других стран; чистые социальные выплаты и т. п.

ВНРД охватывает весь доход, как заработанный, так и полученный из-за границы. ВНРД используется на конечное потребление (*C*) и на национальные сбережения (*S*).

Прежде чем перейти к показателям запасов, отраженных в СНС, необходимо, на наш взгляд, рассмотреть те показатели потоков, которые исчислялись до внедрения ныне действующей системы национальных счетов, т. е. СНС-93.

Современные учебники “Экономикс” и те, которые построены на их основе, а также макроэкономические исследования таких выдающихся ученых в этой области, как Дж. Кейнс, С. Кузнец, Дж. Хикс, Э. Хансен и др., использовали следующие формы результатов годового производства: валовой национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД), личный доход конечного использования (или располагаемый доход).

Для понимания содержания концепций и моделей названных выше ученых, а также для усвоения учебного материала, отраженного в учебниках “Экономикс”, “Макроэкономика” американских и отечественных авторов, рассмотрим данные формы, несмотря на то, что современная СНС их не использует.

Прежде всего необходимо отметить, что с 1968 по 1993 г. ВВП по распределительному методу определялся несколько иначе, чем сейчас, по формуле

$$ВВП = ФД + А + T_{кч},$$

где $ФД$ — факторные доходы; $А$ — амортизация основного капитала; $T_{кч}$ — чистые косвенные налоги на производство и импорт.

Факторные доходы, в свою очередь, в наиболее общем виде определялись по формуле

$$ФД = W + P_k + i_N + R,$$

где W — заработная плата с начислениями на социальное страхование; P_k — прибыль и другие доходы от собственности; i_N — чистый процент, определяемый путем вычитания из полученных процентов выплаченных процентов по ссудам; R — рента.

По этой методологии косвенные налоги не включались в первичные факторные доходы.

Валовой национальный продукт (ВНП или *GNP — Gross National Product*) — это стоимость конечных продуктов, произведенных *национальными* ресурсами как в пределах своей страны, так и за границей за определенный период времени.

Несмотря на то, что СНС-93 не включает в качестве обязательного показатель ВНП, она позволяет его рассчитать.

Показатели ВВП и ВНП близки по содержанию и количественно отличаются друг от друга незначительно. Объединяет их то, что

оба они отражают стоимость годового объема конечных продуктов, созданных экономикой. Отличие между этими показателями заключается в том, что ВВП — показатель годового объема *внутренней* экономики, а ВВП — *национальной*.

ВВП в СНС заменен показателем ВНД.

$$ВВП = ВВП + ЧФД, \text{ или } GNP = GDP + NFI,$$

где ВВП (GNP) — валовой национальный продукт;

ВВП (GDP) — валовой внутренний продукт;

ЧФД (NFI) — чистые факторные доходы.

Производным от ВВП показателем, рассчитанным на чистой основе, является показатель чистого национального продукта (ЧНП или NNP — Net National Product), определяемый по формуле

$$ЧНП (NNP) = ВВП (GNP) - A.$$

Этот показатель имеет существенные недостатки в связи с тем, что государство, устанавливая косвенные налоги на продукты, искусственно завышает стоимость произведенного ЧНП (на величину НДС, акциза, пошлин и т. п.), а предоставляя субсидии бизнес-структурам на продукты, снижает стоимость ЧНП. Для устранения разницы в ценах, по которым бизнес-структуры реализуют свой продукт, и теми ценами, по которым потребители его приобретают, использовался показатель национального дохода (НД или NI — National Income), который определялся по формуле

$$НД = ЧНП - T_{чн}, \text{ или } NI = NNP - T_{NN},$$

где НД (NI) — национальный доход, исчисляемый по методологии, предшествующей стандарту СНС-93;

ЧНП (NNP) — чистый национальный продукт;

$T_{чн}$ (T_{NN}) — косвенные налоги на продукты (НДС, акцизы, таможенные и протекционистские пошлины).

Кроме того, объем национального дохода (НД) можно подсчитать и другим методом:

$$NI = W + P_k + i_N + R,$$

где W — заработная плата с начислениями на социальное страхование;

P_k — прибыли корпораций и некорпоративного сектора;

i_N — чистый процент;

R — рентный доход.

В отличие от современной методологии подсчета чистого национального дохода, НД, определяемый по стандарту, предшествовавшему методологии СНС, не включает первичных доходов, получаемых органами государственного управления в форме косвенных чистых налогов на продукты.

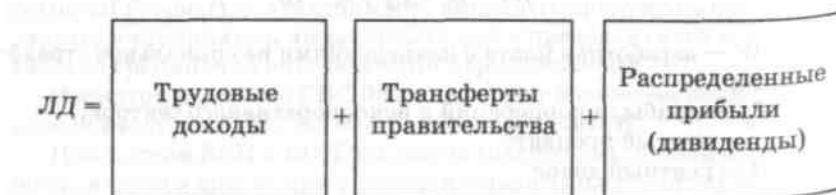
В результате перераспределительных отношений формируются следующие формы доходов:

- личный доход;
- личный доход конечного использования.

Личный доход (ЛД или *PI — Personal Income*) — доход, полученный частными лицами. Этот показатель рассчитывают путем вычитания из стоимости национального дохода взносов на социальное страхование, налогов на прибыль предприятий и корпораций, чистых сбережений предприятий и корпораций (нераспределенный доход), чистых процентов по ссудам (разница между уплаченными процентами по ссудам и полученными процентами от предоставления кредитов) и прибавления суммы правительственных трансфертов (выплаты по безработице в связи с временной нетрудоспособностью, помощь многодетным и малообеспеченным семьям и т. п.).



Личный доход исчисляется еще одним способом:



национальное производство и воспроизводство

Чтобы определить нераспределенную и распределенную прибыль предприятий и корпораций, рассмотрим использование добавленной стоимости, созданной предприятием (корпорацией).

Она используется на:

- выплату заработной платы и другие формы вознаграждений наемным работникам;
- выплату начислений на социальное страхование органам социального страхования;
- выплату процентов банкам и собственникам облигаций (если они выпущены корпорациями);
- уплату налогов на прибыль предприятий или корпораций.

Осуществив перечисленные выше платежи, предприятию остается прибыль, являющаяся его собственностью или собственностью акционеров — для корпорации. В последнем случае часть прибыли распределяется как дивиденды, а оставшаяся часть принимает форму *нераспределенной прибыли или чистых сбережений (накоплений) корпораций*.

Личный доход конечного использования (или располагаемый доход) (ЛДКИ или *DI — disposable incom*) — это часть личного дохода, остающаяся в распоряжении после уплаты индивидуальных налогов с доходов граждан.

$$ЛДКИ = ЛД - T_{инд}$$

где $T_{инд}$ — налоги, уплачиваемые с индивидуальных доходов.

Мы закончили рассматривать те показатели годового объема производства и производных от него форм, которые использовались до введения СНС-93.

Теперь вернемся к показателям СНС-93 с тем, чтобы рассмотреть следующий блок макроэкономических *показателей — показателей запасов*.

Наиболее важными показателями запасов являются: имущество (активы);

— имущественные права.

Имущественные права — это приобретенные экономическими субъектами права пользования:

- землей, водой, полезными ископаемыми и прочими природными ресурсами;
- строениями, сооружениями, оборудованием и т. п.;
- авторскими правами и т. п.

Активы — это любой объект (материальный или нематериальный), представляющий ценность для своего владельца. *Активы в СНС делят на финансовые и нефинансовые.*

Финансовые активы отражаются в финансовом счете, они включают:

- денежные средства;
- финансовые требования;
- дебиторские обязательства.

К нефинансовым активам относятся:

- производственные активы:
 - основной капитал;
 - запасы материальных оборотных средств;
 - ценности;
- непроизводственные активы:
 - земля;
 - недра;
 - водные ресурсы;
 - биологические ресурсы и т. п.

Рассмотрим новый для нас элемент активов — ценности.

В СНС имеется отдельная статья "*Чистое приобретение ценностей*". *Ценности* — это предметы, способные сохранять стоимость на протяжении сравнительно длительного периода времени: ювелирные изделия, произведения искусства, антиквариат, золото в слитках.

Ценности покупаются инвесторами для сохранения сбережений от инфляции.

Чистое приобретение ценностей определяется как разница между ценой их приобретения и ценой их выбытия.

Рассмотренные выше макроэкономические показатели запасов, как правило, определяются за сравнительно короткие временные интервалы (квартал, полугодие, год).

Обобщающим показателем результатов многолетней деятельности страны является показатель национального богатства.

Национальное богатство — это сумма активов, являющихся собственностью домашних хозяйств, фирм и государ'

национальное производство и воспроизводство

ства, накопленных обществом (национальным государством) за всю историю его существования. Денежная оценка этого показателя определяется, как правило, на начало и на конец года. Денежное измерение национального богатства усложняется в связи с невозможностью оценить в стоимостной форме некоторые его составляющие.

Расширенная трактовка национального богатства включает в его структуру:

— разведанные и неразведанные природные ресурсы страны (залежи полезных ископаемых, водные, земельные, лесные ресурсы и т. п.);

— накопленные продукты производства (строения, сооружения, машины, оборудование, сырье, материалы, топливо), предметы длительного пользования (мебель, бытовая техника и т. п.), предметы среднесрочного потребления (одежда, обувь и т. п.) и краткосрочного потребления (еда, предметы гигиены и т. п.);

— финансовые активы (наличные деньги, инвестиции, банковские вклады, дебиторская задолженность, ценные бумаги и т. п.);

— нематериальные активы (авторские права, ноу-хау, патенты, лицензии, торговые марки, интеллектуальный продукт);

— нематериальное богатство, связанное с человеческими ресурсами (их научно-технический, образовательный, культурный уровень, а также уровень здоровья, индивидуальной и экономической безопасности и т. п.).

Как видно из структуры национального богатства, не имеют денежного выражения человеческие способности и неразведанные природные ресурсы. Они не получают в СНС Денежной оценки.

Несмотря на важность рассмотренных выше показателей, ни один из них не может достоверно свидетельствовать об уровне благосостояния нации (страны). Для этого используют показатель чистого экономического благосостояния (ЧЭБ, или *NEW*), предложенный американскими учеными Уильямом Нордхаузом и Джеймсом Тобином.

Подводя итог, следует отметить, что страны с одинаковым уровнем ВВП на душу населения могут иметь разный

уровень общественного благосостояния, поскольку последний характеризуется, кроме перечисленного выше, многими важными показателями: продолжительностью жизни, уровнем образования, уровнем законопослушания, сбалансированностью питания, экономической свободы и т. п. Данные показатели зависят не только от объема ВВП, но и от степени дифференциации доходов в обществе, социальной политики государства и других факторов.



Номинальные и реальные макроэкономические показатели

Преобладающее большинство макроэкономических параметров, связанных с денежной оценкой, имеют номинальное и реальное значение. Связь между номинальными и реальными величинами осуществляется посредством индексов цен.

Номинальные показатели измеряются в текущих ценах, а *реальные* — в сопоставимых (базисных) ценах. Для учета влияния инфляционных факторов на объем ВВП (или какого-либо другого показателя) используют индексы, наиболее распространенным из которых является дефлятор:

$$D = \frac{ВВП_n}{ВВП_p} \cdot 100\%,$$

где D — дефлятор ВВП;
 $ВВП_n$ — номинальный ВВП;
 $ВВП_p$ — реальный ВВП.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Амортизация. Валовой внутренний продукт. Валовой национальный доход. Валовой национальный продукт. Инвестиции: валовые, чистые. Концепция первичных доходов. Концепция расширенной трактовки производства. Личный доход конечного использования. Личный доход. Модели совокупного (национального) воспроизводства: Ф. Кенэ, К. Маркса, балансовый, “затраты — выпуск” В. Леонтьева. Национальное богатство. Национальный доход. Номинальные и реальные показатели. Первичные доходы. Первое и второе подразделения общественного производства. Пропорции общественного воспроизводства. Простое, суженное и расширенное воспроизводство. Система национальных счетов. Трансферты. Ценности. Чистое экономическое благосостояние. Чистые налоги. Чистый внутренний продукт. Чистый национальный доход. Чистый национальный продукт. Чистый процент.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте характеристику основных видов общественного (национального) воспроизводства.
2. Раскройте предпосылки, содержание и значение экономической таблицы Ф. Кенэ для анализа процесса воспроизводства.
3. Раскройте предпосылки и содержание схем воспроизводства СОП К. Маркса в условиях простого и расширенного воспроизводства. Каким образом можно реализовать СОП в условиях расширенного воспроизводства?
4. Назовите основные пропорции общественного воспроизводства и охарактеризуйте их.
5. Раскройте преемственность в развитии теоретических моделей общественного воспроизводства от первой модели Ф. Кенэ до современной СНС.
6. Чем обусловлено возникновение системы национальных счетов (СНС)? Раскройте кратко содержание СНС.
7. Дайте определение первичных доходов и раскройте их структуру.
8. Раскройте содержание и структуру вторичных доходов.
9. Охарактеризуйте содержание концепции расширенной трактовки производства.
10. С какой целью СНС учитывает стоимость жилищных услуг, предоставляемых домохозяйствами им самим?
11. Почему СНС учитывает работу наемной прислуги в домашних хозяйствах и не учитывает данную деятельность, если ее осуществляют сами домохозяйства?
12. Назовите принципы, на которых зиждется СНС, раскройте их содержание.
13. Раскройте содержание показателей ВВП и ВНД.
14. Проведите сопоставительный анализ показателей ЛД и ЛДКИ.

национальное производство и воспроизводство

15. Что такое "имущественные права"? В связи с какими экономическими операциями они возникают?

16. Дайте определение национального богатства и раскройте его структуру.

17. Дайте определение чистого экономического благосостояния и раскройте его структуру.

18. Раскройте взаимосвязь номинального и реального ВВП. В каких ценах измеряется каждый из этих показателей?

Литература

1. *Базилевич БД.* Ринкова економіка: основні поняття і категорії : навч. посіб. / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. — К. : Знання, 2006. — С 99—103.

2. *Базилевич БД.* Макроекономіка : підручник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л.О. Баластрик ; за ред. В.Д. Базилевича. — К. : Знання, 2007. — С 59—65, 75—96.

3. *Герасименко С.С.* Система національних рахунків : навч. посіб. / С.С. Герасименко, В.А. Головка, І.М. Нікітіна. — К. : ІВЦ Держкомстату України, 2005. — С 24—37, 102—122.

4. *Дорогунцов СІ.* Політична економія : наук, курс / СІ. Дорогунцов, О.П. Гош. — К. : Оріяни, 2004. — С 146— 151.

5. *Історія економічних учень : підручник: у 2 ч. — Ч. 1 / за ред. В.Д. Базилевича.* — 3-тє вид., випр. і доп. — К. : Знання, 2006. — С. 163—170.

6. *Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроекономика. Основы национальной экономики : учеб. пособие / под ред. А.В.Сидоровича ; МГУ им. М.В.Ломоносова.* — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Дело и сервис, 2001. — Гл. 54, 55.

7. *Леонтьев В.* Избранные статьи. — СПб. : Изд-во газеты "Невское время", 1994. — С. 11—32.

8. *Маркс К.* Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. — 2-ге вид. — К. : Політвидав УРСР, 1963. — Т. 24.

9. *Перехідна економіка : підручник* / В.М. Геєць Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін. ; за ред. В.М. Гейця. — К. : Вища шк., 2003. — Розд. 19.

Глава 16

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Мы действуем только тогда, когда случился кризис. Чтобы получить средства на сейсмические исследования, необходимо устроить землетрясение.

Том Зимми

16.1. Цикличность экономического развития как проявление макроэкономической неустойчивости. Теории циклических колебаний

Любой форме движения материи, включая экономическую, свойственна неустойчивость, проявляющаяся в том, что изменения в каком-либо системном объекте накапливаются постепенно и система воспринимает их спокойно, поскольку колебания, порожденные этими изменениями, по силе не превышают мощность стабилизирующих механизмов системы. Как только доминирование стабилизирующих факторов нарушается, связи, удерживавшие систему в спокойном состоянии, разрушаются, система возмущается, колебания ее становятся ощутимыми. Такое состояние характеризует систему как *неустойчивую*. Периодичность колебаний, нарушающих стабильность системы, зависит как от состояния самой системы, так и от силы причин, которые обусловили эти колебания.

Экономика, как и любая иная система, развивается неравномерно, волнообразно. Такая форма движения в значительной мере объясняется законом убывающей предельной производительности всех факторов (ресурсов) производства. К примеру, для того, чтобы земля давала лучшие результаты с каждого гектара, необходимы коренные изменения в техническом (технологическом) базисе. Только тогда будет иметь смысл осуществлять новые капиталовложения. В рамках имеющейся технологии возрастание эффективности инвестиций всегда имеет предел, преодоление которого обеспечивают НТП и более высокая квалификация работников. Использование новшеств НТП требует накопления капитала. Внедрение их в производство обуславливает вначале быстрый рост предельной полезности факторов производства, затем замедление этого роста и, наконец, убывание его. Так происходят подъемы и спады в экономике. Если изменения в технологическом базисе отраслей инфраструктуры происходят через длительные периоды времени (сооружения, мосты, дороги, линии электропередач и т. п. имеют длительный срок эксплуатации), то речь идет о *длинных волнах*. Если говорят о станках, машинах, оборудовании, срок функционирования которых значительно меньше (до 10 лет), обновление их происходит быстрее. Это обуславливает *средние циклы*. Таким образом, становится очевидным, что в самом технологическом базисе производства заложены основы волнообразного (циклического) развития. Но и этим не исчерпываются причины циклических колебаний.

Проблема обнаружения периодичности колебаний в экономике и причин, ее обуславливающих, не оставляла безразличным ни одного из ведущих экономистов XIX—XX в.

Рассмотрим некоторые из теорий циклов.

Теории циклических колебаний

Несмотря на то, что цикличность — естественное свойство движения экономики, ее (цикличности) теоретическое осмысление начинается только в XX в. До этого объектом исследования были экономические кризисы, а не циклы.

макроэкономическая нестабильность и экономический рост

украинский ученый М.И. Туган-Барановский объединил теории циклов в три группы, в зависимости от того, какими процессами экономисты стремились объяснить причины циклических колебаний (табл. 16.1).

Таблица 16.1. Классификация теорий циклических колебаний по причинам их возникновения

Теории XIX—XX вв.	Причины циклических колебаний	Авторы теории
1	2	3
Теории общественного производства	Невозможность сбыта одних товаров зависит от недостаточного объема производства товаров других отраслей	Ж.-Б. Сей
	Нарушение пропорциональности в общественном производстве	Д. Рикардо
	Земледелие с присущими ему циклическими колебаниями обуславливает циклические колебания в промышленности	Дж. Вильсон
	Периодическое увеличение пятен на солнечном диске	С. Джевонс
	Основное противоречие капитализма — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения, проявляющееся как противоречия между производством и потреблением; между организацией производства в рамках отдельного предприятия и анархией в рамках национального производства	К. Маркс, Ф. Энгельс
Теории обмена	Спекулятивные операции на товарном и денежном рынках	М. Эванс, К. Жугляр, М. Вирт
Теории Распределения	Бедность порождает недостаточный спрос и кризисы. Причина бедности — в ограниченности ресурсов и способности людей неумеренно быстро размножаться	Т. Мальтус

Окончание табл. 16д

1	2	3	-
	Накопление богатства и расширение производства, которые не могут надлежащим образом приспособиться к быстрым изменениям в спросе	С. де Сисмондй	~
	Увеличение в национальном доходе удельного веса наемных работников и уменьшение доли капиталистов и предпринимателей, что обуславливает тенденцию прибыли к понижению и к поиску капиталом более прибыльного применения за границей	Дж.С. Милль	
Экстернальные (внешние) теории	<ul style="list-style-type: none"> — Природные явления; — войны; — изменение политического и общественного устройства; — открытие новых земель, ресурсов, месторождений золота; — изменения в темпах роста населения; — научно-технические открытия и нововведения; — психология (пессимистические и оптимистические ожидания) 	Признают практически все ученые Е. Хансен и др., А. Пигу и др. Й. Шумпетер Дж.М. Кейнс	
Интервальные (внутренние) теории	<p>Перенакопление основного капитала.</p> <p>Расширение и сужение банковского кредита.</p> <p>Диспропорции между движением сбережений и инвестиций в отраслях I подразделения, а также между организацией производства в рамках отдельного предприятия или синдиката и неорганизованностью всего национального производства</p>	Ф. Хайек, Л. Мизес и др. Н. Хуотри и др. М.И. Туган-Барановский	

макроэкономическая нестабильность и экономический рост

Мы рассмотрели в наиболее общем виде существующие теории циклических колебаний XIX — первой половины XX в. Научный интерес к моделям циклических колебаний оживляется со второй половины XX в.

В начале XXI в. этот интерес активизировался. Исследуются самые разнообразные факторы, вынуждающие экономическую систему циклически колебаться: разная реакция во времени совокупного спроса и совокупного предложения на изменение уровня цен; разная склонность к сбережениям предпринимателей и наемных работников; изменения величины автономного спроса и т. п. Эти модели являются объектом изучения курса "Макроэкономика".

16.2. Классификация экономических циклов в зависимости от продолжительности. Средние циклы и их фазы

В зависимости от продолжительности циклы в экономике делят на короткие, средние и длительные (долгие).

Короткие циклы называют циклами Китчина, в честь английского экономиста и статистика Джозефа Китчина. Он объяснял малые циклы периодичностью колебаний запасов золота и определял их повторяемость с периодичностью три года и четыре месяца.

Родоначальник эконометрики Уэсли Митчелл видел причину малых циклов в сфере денежного обращения и определял их продолжительность в 40 месяцев, то есть также три года и четыре месяца.

Малые (короткие) циклы связаны с нарушением и возобновлением равновесия на потребительском рынке.

Причиной коротких циклов являются изменения, происходящие в сфере кредита. Поэтому они и проявляются как кризисы кредитной сферы.

Средние циклы еще называют циклами Клемента Жу-гляра (по имени французского ученого-экономиста, иссле-

довавшего средние циклы во второй половине XIX в.). Он считал, что причина средних циклов также кроется в сфере кредита, и определил их периодичность в 8—10 лет. Эта периодичность совпадает с длительностью средних циклов причину которых ученые видели в такой же периодичности обновления основного капитала.

К средним циклам относят так называемые *строительные циклы Саймона Кузнеца* (по имени американского ученого, лауреата Нобелевской премии). Он считал, что циклические колебания связаны с периодическим обновлением жилья и некоторых типов производственных сооружений и определял их продолжительность (периодичность) в 15—20 лет.

Существование *длинных волн* (больших циклов) связано с изменением базовых технологий, источников энергии и объектов инфраструктуры. Их еще называют циклами Кондратьева (в честь российского ученого Николая Кондратьева). Его исследования основывались на статистических данных динамики производства чугуна, свинца, угля, а также среднего уровня цен, заработной платы и ставки процента, внешнего торгового оборота и других показателей в Англии, Франции, Германии и США за период с 80-х годов XVIII в. до 20-х годов XX в. На основе экономического анализа он определил две с половиной длинные волны длительностью 54—55 лет с *восходящей* и *нисходящей* фазами.

Нисходящая фаза большого цикла — это период изменения базовых технологий и технологических структур длящийся 20—25 лет. На протяжении этой фазы происходят малые и средние циклы, что создает основу для наиболее весомых изменений в техническом переоснащении.

Восходящая фаза большого цикла — это период подъема экономического и научно-технического развития общества, длящегося 25—30 лет, на протяжении которых также возможны циклические колебания, связанные с обновлением основного капитала, массовым распространением новых технологий, зарождением и развитием новых отраслей экономики.

макроэкономическая нестабильность и экономический рост

рассмотрим подробнее средние циклы, которые еще называют *промышленными*.

Промышленный (экономический) цикл, является самой стройной формой проявления свойственных рыночной (капиталистической) экономике противоречий и в то же время очень жестким, но действенным способом их разрешения.

Материальной основой промышленного цикла, в соответствии с марксистской теорией, является периодическое обновление основного капитала.

Периодичность циклов, таким образом, определяется временем обновления основного капитала. Чем быстрее осуществляется это обновление, тем чаще происходят кризисы. Во время, описанное К. Марксом, периодичность обновления основного капитала составляла 10—11 лет. Такой была и периодичность средних (промышленных) циклов.

Классическая схема делового цикла включает в себя четыре фазы (рис. 16.1).

Дадим краткую характеристику каждой из фаз делового цикла.

Черты экономического кризиса:

— перепроизводство товаров по отношению к платежеспособному спросу на них;

— значительное сокращение объемов производства;

— падение цен;

— дефицит свободных денежных средств, необходимых для осуществления платежей;

биржевой крах и банкротство предприятий;

увеличение уровня безработицы; снижение уровня

заработной платы; - падение уровня прибыли;

массовое уничтожение потребительских товаров, оборудования и т. п.;

расстройство кредитной системы.

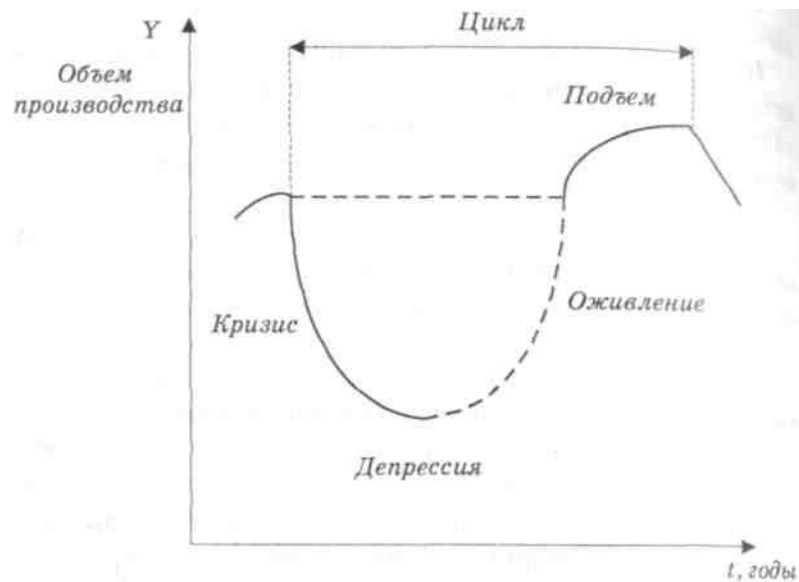


Рис. 16.1. Схема классического делового цикла

Черты депрессии:

- “застой” производства;
- низкий уровень цен;
- “вялая” торговля;
- низкая ставка ссудного процента;
- ликвидация товарных излишков.

Черты оживления:

- расширение производства до возобновления докризисного уровня;
- рост цен;
- повышение нормы прибыли;
- возрастание уровня занятости;
- оживление торговли;
- усиление оптимистических ожиданий.

Черты подъема:

- превышение максимального объема производства до кризисного уровня;

- быстрый рост занятости;
- рост заработной платы и других видов доходов;
- кредитная экспансия;
- искусственное стимулирование совокупного спроса, обусловленное ожиданиями посредников возрастания цен и их желанием купить больше товаров по более низким ценам;
- увеличение предложения, которое со временем превысит спрос и создаст условия для следующего кризиса.

С ускорением НТП и усилением государственного (правительственного) вмешательства в экономическую жизнь общества промышленный цикл модифицируется (рис. 16.2).

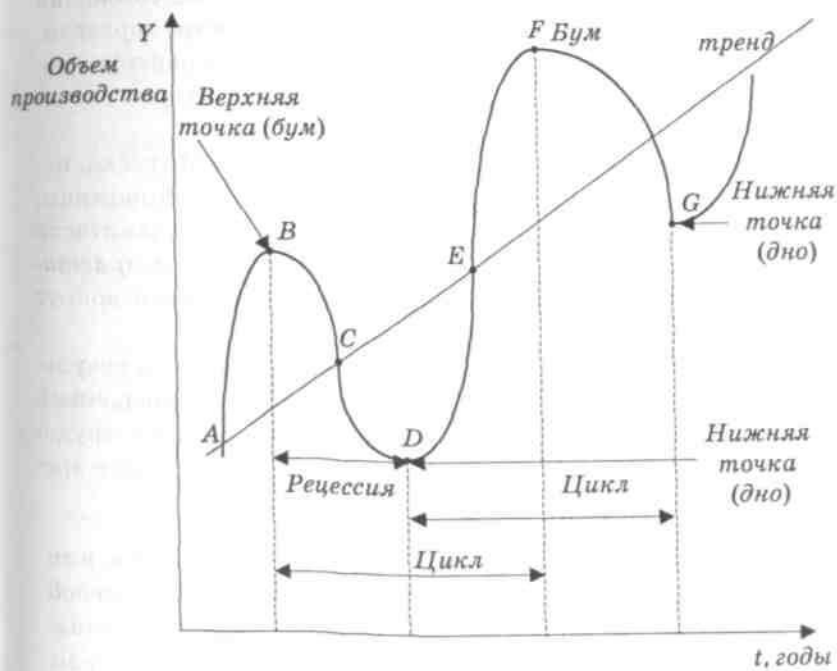


Рис. 16.2. Схема современного делового цикла

Современная экономическая теория выделяет две фазы экономического (промышленного) цикла:

- *рецессию*, включающую в себя кризис и депрессию;
- *подъем*, включающий оживление и бум. *Рецессия* — это фаза экономического (делового) цикла

характеризующаяся относительно умеренным, некритическим спадом производства или замедлением темпов экономического роста. Она находится между верхней и нижней точками.

Подъем (расширение) производства — фаза, находящаяся между дном (низшей точкой) и бумом (высшей точкой цикла).

По определению Национального бюро экономических исследований США (NBER), *рецессия* — это период снижения уровня совокупного выпуска, дохода, занятости, торговли, длящийся от шести месяцев до одного года и характеризующийся значительным падением во многих секторах экономики.

Американские ученые Артур Берне и Уэсли Митчелл, исследуя циклические колебания современной экономики, пришли к выводу, что динамика рядов выпуска и занятости обуславливает экономический рост, называемый *возрастающим трендом*, а колебания деловой активности вокруг тренда образуют промышленные циклы.

Таким образом, *тренд* можно рассматривать как результат действия факторов, обуславливающих долгосрочный экономический рост (уровень сбережений, прирост трудовых ресурсов, технические сдвиги и т. п.), а *цикл* — как временное отклонение от этой тенденции.

Экономический цикл (цикл деловой активности, или бизнес-цикл) — это регулярные колебания уровня деловой активности (как правило, представленного колебаниями национального дохода), при которых после роста деловой активности происходит ее снижение, после чего опять наблюдается ее возрастание.

Современные экономические циклы существенно отличаются от циклов конца XIX — первой половины XX в.

макроэкономическая нестабильность и экономический рост

1. В них отсутствует фаза депрессии как обязательная, но если падение очень глубокое и длительное, то *фазу рецессии* называют *депрессией*.

2. Отсутствует четкая граница между оживлением и подъемом. Эти фазы объединяются в одну. Ее называют фазой *расширения производства*. Выделяют верхнюю (бум) и нижнюю (дно) точки делового цикла.

3. Определяется равнодействующая длительного экономического роста — *тренд*, колебания вокруг которой образуют цикл.

4. Изменились и экономические показатели в фазах цикла.

Особенности современных экономических циклов

1. Ускорение развития НТП обуславливает необходимость и делает возможным более частое обновление основного капитала, вследствие чего повторяемость кризисов учащается.

2. Интернационализация производства, углубление научно-технического сотрудничества, глобализация экономики и развитие НТП обуславливают синхронизацию экономических циклов в разных странах и регионах мира.

3. Государственное антициклическое регулирование направлено на недопущение перегрева в экономике, что, как правило, делает кризисы менее глубокими и необязательными для цикла прохождения всех фаз.

4. Перепроизводство сопровождается не только ростом безработицы, но и ростом цен и инфляции, что порождает новое явление в экономике — *стагфляцию*. Эта особенность объясняется монополистическим ценообразованием и чрезмерными правительственными затратами, покрываемыми Дополнительной денежной эмиссией, нарушающей нормальное денежное обращение, вызывая инфляцию. Такие кризисы сопровождаются неравномерным ростом цен в различных отраслях экономики, вследствие чего инвестиции направляются туда где имеет место более высокий уровень цен, а следовательно, и темп инфляции. Подобные процессы продолжают до тех пор, пока не сформируется новое соот-

ношение между отраслями, свойственное новому состоянию экономического равновесия. При таких условиях кризисы носят затяжной характер и приводят к стагнации в связи с нарушением причинно-следственных связей между уровнем цен, процентной ставки и интенсивностью инвестиционного процесса.

Из вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1. Типичный кризис, спонтанно возникающий и разрешаемый путем саморегуляции рыночного механизма, характеризуется тем, что падение цен в условиях кризиса перепроизводства сопровождается удешевлением кредита. Кредит становится более доступным, что, в свою очередь, оживляет инвестиционный процесс, выводя экономику из состояния "застоя".

2. Кризис, сопровождающийся инфляцией, деформирует причинно-следственные связи в экономике, что свидетельствует о чрезмерном вмешательстве государства в циклическое развитие. Такое вмешательство оценивается как положительное в краткосрочном периоде, но порождает негативные последствия в долгосрочном, что требует значительного времени для их разрешения.

Значение циклического развития для экономики

Циклы означают следующее:

— *во-первых*, нарушение равновесия и разрыв в развитии по восходящей, вследствие чего сокращается объем национального производства;

— *во-вторых*, лишение возможности работать многих из тех, кто хочет работать и обеспечивать себе достойный уровень дохода;

— *в-третьих*, доведение до банкротства многих предпринимателей заставляет их иногда существенно ухудшать свое экономическое и социальное положение;

— *в-четвертых*, одновременное существование инфляции и безработицы еще больше усиливает неопределенность и обнищание широких слоев населения, порождая перераспределение богатства в пользу незначительной части населения.

макроэкономическая нестабильность и экономический рост

Имеется множество аспектов отрицательного влияния циклического развития.

Но цикличность — не только *зло*, но и *благо* для экономической системы, поскольку кризис оказывает оздоровительное влияние на экономику, приводя к ликвидации предприятий, удовлетворявших искусственно созданный спрос. Цикличность стимулирует технологическое обновление производства, освобождает от устаревших форм организации производства и менеджмента, усиливает дух конкуренции и активизирует экономическую жизнь общества, не давая ему самоуспокоиться относительно перспектив непрерывного роста экономики и благосостояния.

16.3. Нециклические колебания экономики

70-е годы XX в. засвидетельствовали влияние на экономику не только циклических, но и нециклических колебаний. Нециклические колебания, в отличие от циклических, не имеют четко выраженного периода повторяемости. Примером нециклических колебаний служат *структурные кризисы*:

- нефтяной (энергетический);
- сырьевой; финансовый (валютный); экологический.

Черты структурных кризисов:

являются следствием диспропорций между отдельными сферами и отраслями экономики; - носят затяжной характер;

- часто не совпадают с циклическими колебаниями;
- влияют на циклические колебания, искажая традиционную картину циклического развития.

Например, *нефтяной кризис* 1974—1975 гг. проявился в стремительном росте мировых цен на нефть и нефтепродукты, но вопреки традиционной реакции спроса на изменение цен спрос на нефть и продукты ее переработки возрос, а

предложение продолжало отставать от спроса. Вследствие этого нефтяной кризис существенно *улучшил* положение *стран-экспортеров* и *ухудшил* положение *стран-импортеров нефти*.

Но это лишь одна сторона дела. С другой стороны, энергетический кризис способствовал изменению структуры экономики, уменьшению количества энергоемких производств внедрению энергосберегающих технологий.

Аналогично складывается ситуация в Украине и других энергетически зависимых от импорта энергоносителей странах.

Финансовые кризисы проявляются в форме расстройства финансовой системы. Им свойственны:

- стремительный рост цен;
- усложнение осуществления платежей (платежный кризис);
- резкое колебание валютных курсов и курсов ценных бумаг;
- утечка из страны иностранного капитала;
- стремительный рост дефицита государственных бюджетов;
- чрезмерные правительственные внешние долги и т. п.

В конце XX в. финансовыми кризисами были охвачены Мексика (1994—1995 гг.), страны Юго-Восточной Азии (1997 г.), Россия (1998 г.), Латинская Америка (1999—2001 гг.).

Влияние финансовых кризисов на экономическую конъюнктуру

Валютно-финансовые кризисы являются отражением противоречий развития мировой экономики. В условиях глобализации финансовые кризисы в одном регионе (или отдельной стране, имеющей разветвленные финансовые потоки в мировой системе) втягивают в кризисную ситуацию множество других стран. Поэтому международные финансовые организации и США, наиболее богатая страна мира, оказывают помощь странам, попавшим в тяжелое финансо-

макроэкономическая нестабильность и экономический рост
положение, спасая прежде всего капиталы самых богатых
стран мира.

Такая ситуация оказывает дополнительное отрицательное
влияние на экономики стран, пострадавших от финансово-
кризисов. Частный капитал крупнейших развитых стран,
вывезенный в страны третьего мира в погоне за сверх-
прибылями, не боится риска, поскольку уверен, что в случае
финансового кризиса получит помощь от правительства США
и международных финансовых организаций, а разрушительные
последствия кризисов лягут тяжким бременем на
слаборазвитые страны.

***Факторы, обуславливающие возникновение финансовых
кризисов:***

— постоянные заимствования государства для реализации
долгосрочных проектов на рынках краткосрочных кредитов
без надлежащего страхования и хеджирования;

— поддержание центральными банками стран-заемщиков
фиксированного курса национальной валюты усиливает
уровень риска для этих стран;

— получение помощи от МВФ обязывает придерживаться
требований и рекомендаций этого Фонда, что усиливает
зависимость от него и обостряет кризисную ситуацию.

В 2008 г. начался ипотечный кризис в США, вовлекающий
страны Западной, Восточной Европы и Азии.

Экологические кризисы

Экологические кризисы являются проявлением противоречия
между неуклонно возрастающими экономическими
потребностями общества и ограниченными возможностями
окружающей среды компенсировать ущерб, причиненный
хозяйственной деятельностью людей. По происхождению они
бывают *двух типов*: - вызванные природными процессами
(землетрясения, наводнения, извержения вулканов, схождение
селевых потоков, столкновение Земли с астероидами,
изменение магнитного поля Земли и т. п.);

— вызванные экономической деятельностью (загрязнение атмосферы, водного бассейна и почв отходами производ, ства).

Ущерб, причиненный окружающей среде, является настолько опасным, что правительства стран и международные организации вводят определенные ограничения: налоги на право загрязнять окружающую среду; запрет осуществлять виды деятельности, приносящие ущерб окружающей среде, и т. п.

16.4. Безработица, ее содержание, причины, виды, формы. Уровень безработицы. Последствия влияния безработицы на экономику

В предыдущих параграфах мы рассмотрели циклические и нециклические колебания экономики как проявление макроэкономической нестабильности. Характеризуя кризис как фазу, с которой начинается экономический цикл, мы отметили, что этой фазе присуща *безработица*. Ее содержание и последствия для экономики и социальной сферы рассмотрим ниже.

Безработица как социально-экономическое явление характерна для рыночной экономики, постоянно тревожит общество, требуя глубокого изучения причин, порождающих это явление, внимания со стороны правительственных структур всех уровней и основательного анализа экономической наукой.

Безработица — это сложная экономическая, социальная и психологическая проблема. Она делает экономику неэффективной, а социальные отношения — напряженными. Кроме того, человек, ставший безработным, испытывает чрезвычайную психологическую нагрузку, теряет возможность реализовать свои потенциальные творческие способности, чувствует свою невостребованность, неспособность содержать семью, впадает в депрессию и т. п.

макроэкономическая нестабильность и экономический рост

Высокий уровень безработицы порождает социальные войны, политические потрясения, перевороты, разрушение материального и духовного достояния поколений из-за отчаяния, безысходности. Именно поэтому правительство ни одной страны мира не может оставаться безразличным к проблеме безработицы.

Безработица как экономический феномен связана с превышением предложения ресурса труд над спросом на этот фактор.

Безработица как социально-экономическое явление связана с институциональными факторами. В соответствии с концепцией МОТ, *трудоспособными* считаются люди в возрасте от 15 до 70 лет. Именно эти возрастные рамки определяют численность рабочей силы (ЧРС).

Численность рабочей силы — это численность населения в возрасте от 15 до 70 лет, стремящегося реализовать свою способность к наемному труду с целью получения дохода в денежной или натуральной форме. Численность рабочей силы также называют трудовыми ресурсами или экономически активным населением.

Исходя из этого все население страны делят на две большие группы:

- *институциональное*: лица, не достигшие трудоспособного возраста и уже выбывшие из состава рабочей силы в связи с постоянной потерей трудоспособности (инвалиды), выходом на пенсию, пребыванием в продолжительной изоляции и т. п.;

- *неинституциональное*, которое образуют трудоспособные лица, в свою очередь, тоже подразделяющиеся на две группы:

- экономически активное население*: лица, работающие по найму, то есть занятые, и безработные;

- экономически неактивное население*: лица, добровольно не работающие по найму (домохозяйки, студенты, Представители свободных профессий, предприниматели " ДР.) (рис. 16.3).



Рис. 16.3. Структура населения по способности к наемному труду

Безработные — это неработающие лица, входящие в состав рабочей силы, которые активно ищут работу по найму (зарегистрированные на рынке труда) и готовые в любой момент приступить к работе.

Выбывшими из состава рабочей силы считаются лица, не имеющие работы по найму и активно не ищущие ее. Они переходят в разряд экономически неактивного населения. Кроме перечисленных выше категорий населения к выбывшим из состава рабочей силы относят лиц, потерявших всякую надежду найти работу по найму и прекративших в связи с этим ее (работы) поиск.

Существует два *вида* безработицы: вынужденная и добровольная.

Добровольная безработица связана со свободным волеизъявлением лица, входящего в состав рабочей силы, воз-

макроэкономическая нестабильность и экономический рост

держаться от предложения труда в связи с неприемлемыми для него условиями труда, величиной заработной платы или по иным аналогичным причинам.

Вынужденная безработица не связана со свободным волеизъявлением лица, входящего в состав рабочей силы. Она обусловлена факторами, находящимися вне пределов ее выбора.

Добровольная и вынужденная безработица проявляется в соответствующих формах.

Формы безработицы

Существует достаточно много форм безработицы, но наиболее важными из них являются три: *фрикционная*, *структурная* и *циклическая* — именно данные формы важны для определения *естественного уровня безработицы*. Каждая из форм безработицы имеет свои причины. Поэтому определение форм связывают с причинами, их порождающими, длительностью и типом безработицы.

Фрикционная безработица возникает в связи с тем, что установление равновесия между количеством и качеством наемных работников, с одной стороны, и количеством и качеством рабочих мест — с другой, требует определенного времени. Данная форма, таким образом, связана с поиском и ожиданием работы, соответствующей определенной квалификации, предпочтениям, уровню вознаграждения.

Фрикционно безработные уже имеют квалификацию, навыки, опыт, которые можно продать на рынке труда. Если человек хочет изменить место работы (территориально), изменить квалификацию или перейти на аналогичную работу с более высокой ставкой заработной платы, он решает эту проблему добровольно.

Поэтому фрикционная безработица, как правило, *добровольная* и *краткосрочная*.

Структурная безработица обусловлена изменениями в составе спроса на наемных рабочих в связи с изменениями структуры экономики. Эта форма безработицы возникает в связи с тем, что определенные профессии "устаревают" и потребность в них значительно уменьшается или даже исчеза-

ет полностью. Вместе с тем возникают новые отрасли и виды производств, требующие новых навыков, квалификаций профессий, знаний. Отнюдь не всегда бывший шахтер может стать квалифицированным парикмахером, продавцом или программистом. Это означает, что *структурная безработица* является преимущественно *вынужденной* и значительно более *продолжительной*, нежели фрикционная.

Фрикционная и структурная безработица составляют *естественную безработицу*.

Естественной считают безработицу, при которой:

— имеет место *полная* занятость, т. е. занятость, при которой сохраняется конкуренция на рынке рабочей силы и обеспечивается эффективное использование наемного труда;

— достигается потенциальный объем национального производства (имеющий место при полном и рациональном использовании всех видов ресурсов);

— отсутствует инфляция.

Полная занятость — это занятость при естественном уровне безработицы, величина которой — 5—7 % .

Отнесение фрикционной безработицы к естественной не вызывает сомнения в связи с тем, что она добровольная, а экономическая свобода — основа рыночного поведения субъектов. Что касается структурной безработицы, являющейся вынужденной, то некоторые из ученых не признают ее в качестве естественной. И все же весомый аргумент в пользу признания структурной безработицы естественной — то, что модификация состава производства является производным от изменения структуры общественных потребностей, что, безусловно, отвечает природе экономического человека.

Циклическая безработица — это отклонение фактической безработицы от естественного уровня в ту или иную сторону. В период рецессии происходит падение объемов национального (внутреннего) производства ниже потенциального уровня, фактическая безработица превышает естественную. В период бума, когда имеет место инфляционный рост экономики, фактический объем ВВП превышает потен-

макроэкономическая нестабильность и экономический рост

циальный уровень, а фактическая безработица опускается ниже естественной.

Существуют и другие формы безработицы, которые не оказывают определяющего влияния на экономику, но знать их важно, поскольку они затрагивают интересы определенных групп населения.

Сезонная безработица — вынужденная форма безработицы в определенных отраслях (сельское хозяйство (растениеводство), сахароварение, лесничество, рыболовецкие отрасли и т. п.). Часто в период межсезонья люди обращаются к самозанятости или выезжают на работу в другие регионы в связи с недостаточным обеспечением работой. Эта форма безработицы тяготеет к фрикционной, но имеет собственную специфику: вынужденный характер, четко определенные временные рамки, возможны особые законодательные нормы регламентирования учета стажа работы и т. п.

Технологическая безработица — вынужденная форма безработицы, связанная с высвобождением наемных работников в связи с использованием новой высокопроизводительной техники и технологии. Данная форма безработицы тяготеет к структурной.

Молодежная безработица касается молодежи, которая впервые выходит на рынок труда и не может найти работу. Рынок оказывается безразличным к предложению труда со стороны молодых людей, поскольку они не имеют опыта, а иногда и надлежащей квалификации, но требуют, в соответствии с законодательством, льготных условий (безвредное производство, неполный рабочий день, более длительный отпуск и т. п.).

Кроме рассмотренных форм, важно также выделение *Двух типов* безработицы: *открытая* и *скрытая*.

Открытая безработица — ситуация на рынке труда, при которой индивид осознает, что он лишен работы, и официально регистрируется в службе занятости (на бирже труда).

Скрытая безработица связана с наличием людей, которые прекратили поиск работы в связи с потерей какой-либо надежды найти ее.

Таким образом, мы рассмотрели содержание, виды, формы и типы безработицы. Теперь рассмотрим проблему количественного измерения безработицы.

Уровень безработицы определяется по формуле

$$U = \frac{F}{R} \cdot 100\%, \quad (16.1)$$

где U — уровень безработицы;

F — численность безработных;

R — численность рабочей силы (экономически активного населения).

Если R обозначить как $(L + F)$, где L — численность занятых, то формула (16.1) будет иметь вид:

$$U = \frac{F}{F + L} \cdot 100\%. \quad (16.2)$$

Кроме того, уровень безработицы можно определить как отношение удельного веса тех, кто ежемесячно теряет работу, к сумме удельных весов тех, кто ежемесячно теряет работу, и тех, кто ежемесячно ее находит, то есть:

$$U = \frac{\text{Доля тех, кто ежемесячно теряет работу}}{\text{Доля тех, кто ежемесячно теряет работу} + \text{Доля тех, кто ежемесячно находит работу}} \cdot 100\%. \quad (16.3)$$

Последствия влияния безработицы на экономику

Влияние безработицы на экономику не следует оценивать как исключительно негативное. Безработица выполняет как деструктивные, так и конструктивные функции (табл. 16.2).

Влияние безработицы на объем годового национального (внутреннего) производства исследовал американский ученый Артур Оукен (Окунь). Он математически определил связь между превышением фактического уровня безработицы над естественным уровнем и потерями ВВП (ВВП):

макроэкономическая нестабильность и экономический

рост *Таблица- 16.2. Влияние безработицы на экономику*

конструктивное влияние безработицы на экономику	Деструктивное влияние безработицы на экономику
<p>Стимулирование эффективной занятости и конкуренции на рынке труда.</p> <p>Приспособление наемных работников к требованиям рынка труда.</p> <p>Обеспечение мобильности ресурсов во времени и в пространстве.</p> <p>Резервирование части трудовых ресурсов в разные периоды экономической конъюнктуры в одних сегментах для возможности их использования в других.</p> <p>Свободное волеизъявление наемного работника относительно перерывов в экономической деятельности с целью изменения работы и т. п.</p> <p>Стихийное регулирование спроса и предложения труда в территориальном, профессиональном и квалификационном аспектах</p>	<p>Каждый процент превышения фактического уровня безработицы над естественным уменьшает объем ВВП на 2,5 %.</p> <p>Уменьшение уровня доходов и благосостояния в обществе.</p> <p>Усиление давления на государственный бюджет.</p> <p>Усиление негативных психологических тенденций в обществе.</p> <p>Нарушение общественного покоя и т. п.</p>

$$\beta(U - U^*) = \frac{Y^* - Y}{Y^*} \cdot 100\%, \quad (16.4)$$

где β — коэффициент эластичности (чуткости) ВВП к циклической безработице;

U — фактический уровень безработицы;

U^* — естественный уровень безработицы;

Y^* — потенциальный объем ВВП;

Y — фактический объем ВВП.

Из сказанного выше можно сделать вывод, что экономика, находящаяся в условиях естественного уровня безработицы, испытывает на себе конструктивное влияние, а уровень безработицы, превышающий естественный, оказывает преимущественно деструктивное влияние на экономику.

Мы рассмотрели цикличность и безработицу в качестве форм проявления макроэкономической нестабильности. Инфляция также является могучим дестабилизирующим фактором. Ее содержание и последствия раскрыты в гл. 6.

16.5. Экономический рост: содержание, типы, факторы

Долгосрочный экономический рост является одной из целей макроэкономической политики государства. Экономический рост определяется двояко:

1) как поступательный прирост реального объема ВВП, ВНД или ЧНД за счет увеличения объемов используемых экономических ресурсов и (или) лучшего их использования без нарушения равновесия в краткосрочных периодах;

2) как реальный прирост ВВП (ВНД или ЧНД) на душу населения.

Различают *три типа экономического роста*:

— *экстенсивный*, осуществляемый путем увеличения объемов используемых в производственном процессе ресурсов;

— *интенсивный*, осуществляемый путем более эффективного, более производительного использования ресурсов на основе научно-технического прогресса и лучших форм организации производства;

— *смешанный, соединяющий интенсивный и экстенсивный типы*.

Поскольку в экономике, как и в других системах, чистых форм почти не существует, экономический рост можно считать смешанным. В зависимости от того, какие факторы преобладают, можно говорить о преимущественно интенсивном или преимущественно экстенсивном типе.

Для измерения экономического роста используют следующие показатели:

1. Абсолютного прироста реального объема производства, определяемого по формуле

$$\Delta Y = Y_t - Y_{t-1}, \quad (16.5)$$

где ΔY — прирост ВВП (ВНД или ЧНД) в периоде t ;
 Y_t — объем ВВП (ВНД или ЧНД) в периоде t ;
 Y_{t-1} — объем ВВП (ВНД или ЧНД) в периоде, предшествующем периоду t .

2. Темпа прироста, определяемого по формуле

$$\Delta t = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}}, \quad (16.6)$$

где Δt — темп прироста.

Условно все факторы экономического роста делят на три группы:

1) факторы спроса, обеспечивающие рост совокупных затрат, что способствует увеличению объемов производства и дохода;

2) факторы предложения, являющиеся определяющими в большинстве моделей, имеют сложную структуру, которая включает: природные ресурсы в их количественном и качественном выражении; объем и качество капитала; численность и качество трудовых ресурсов; технологический уровень; институциональные факторы; информационное обеспечение; организационные факторы и т. п.;

3) факторы распределения, касающиеся как распределения ресурсов, существенно влияющего на совокупное предложение, так и распределения произведенного внутреннего (национального) продукта и дохода, влияющего на совокупный спрос.

Источниками экономического роста являются:

— экономические ресурсы, предлагаемые на рынке их собственниками;

— рост производительности ресурсов на основе развития НТП.

16.6. Концепции и простейшие модели экономического роста

Концепции экономического роста различаются между собой прежде всего позицией исследователей данной проблемы относительно того, желаемым или нежелаемым является экономический рост. Рассмотрим аргументы в пользу экономического роста и аргументы против него (табл. 16.3).

Таблица 16.3. Аргументы относительно целесообразности экономического роста

Аргументы "за"	Аргументы "против"
1. Экономический рост — это прежде всего рост ВВП, ВНД и ЧНД на душу населения, что является залогом повышения благосостояния. 2. Экономический рост дает возможность решать не только экономические, но и социальные проблемы. 3. Он позволяет решать экологические проблемы, бороться с бедностью, обеспечивать общественное спокойствие. 4. Экономический рост решает проблему ограниченности ресурсов. 5. Страны, достигшие долгосрочного постоянного роста, выигрывают на международной арене политически, экономически и идеологически	1. В мире производится вполне достаточно экономических благ. Проблема кроется не в увеличении объемов производства, а в неправильном распределении и перераспределении производимого. 2. Погоня за приростом производства истощает природные ресурсы, которые строго ограничены. 3. Экономический рост наносит огромный урон окружающей среде (только США, где проживает 5 % населения мира, потребляют 40 % ресурсов и порождают 60—70 % загрязнений)

Различное отношение к перспективам и последствиям экономического роста отражено в следующих концепциях: — полевого экономического развития;

макроэкономическая нестабильность и экономический рост

- _ стабильного экономического развития;
 - ноосферного развития;
 - инновационного экономического роста.
- Рассмотрим кратко содержание каждой из них.

Концепция нолевого экономического роста

Неуклонный рост потребностей населения, идеологическое и рекламное поощрение формирования интереса к быстрому обновлению ассортимента потребительских и инвестиционных товаров, с одной стороны, а также осознание ограниченности вплоть до полного исчерпания ресурсов и стремительный рост ущерба, наносимого окружающей среде производственными системами, — с другой, послужили поводом для переосмысления оценки экономического роста.

Группа исследователей под руководством Дениса и Донэ-ли Медоуз обратили внимание на обратную сторону традиционного представления об экономическом росте, на его губительное влияние, проявляющееся в загрязнении атмосферы, деформации озонового слоя, дестабилизации Мирового океана, истощении источников пресной воды, земных недр, эрозии и засолении почвы, поражении и гибели лесов, исчезновении многих видов животных, нерешенности проблем утилизации отходов и т. п.

В связи со сказанным выше экономический рост, по мнению авторов, *ухудшает* качество жизни, угрожает глобальной катастрофой. Авторы предлагают нолевой экономический рост как средство поддержания высокого уровня жизни и, собственно, продолжения существования самой жизни.

Важно отметить, что положительным моментом в теории нолевого экономического роста является сосредоточение внимания на необходимости оценки негативного влияния на окружающую природную среду экономической системы и способности экологической системы ассимилировать и нейтрализовать это влияние.

Недостатком данной концепции считают то, что ее авторы не увидели путей разрешения противоречий между возрастающими потребностями и ограниченными ресурсами в самом экономическом росте (использование безотходных ресурсосберегающих технологий и т. п.).

Концепция устойчивого экономического развития

Под *устойчивым хозяйственным развитием* понимают особый тип экономической динамики, направленный на наиболее полное удовлетворение современных потребностей, при этом ничто не должно угрожать удовлетворению запросов будущих поколений.

Концепция устойчивого хозяйственного развития зиждется на учете трех аспектов: экономического, социального и экологического.

В экономическом аспекте устойчивое хозяйственное развитие должно обеспечить эффективность и устойчивость роста.

В социальном аспекте устойчивое экономическое развитие должно обеспечивать: уменьшение разрыва между доходами самых богатых и самых бедных слоев населения; сохранение достоинства материальной и духовной культуры; обеспечение демократических прав относительно участия различных слоев населения в принятии управленческих решений и т. п.

В экологическом аспекте задача устойчивого развития экономики заключается в обеспечении всем поколениям доступа к природным ресурсам и окружающей среде, не изуродованной экономической деятельностью.

Иными словами, концепция устойчивого экономического развития зиждется на изменении парадигмы хозяйственной политики от обеспечения высоких темпов экономического роста и социальной помощи безработным в период депрессии к более взвешенной с точки зрения долгосрочных перспектив цели, содержание которой заключается в создании условий для эффективного, социально ориентированного развития экономики, стратегическая задача которого — сохранение природной окружающей среды.

Концепция ноосферного развития

Эта концепция основана на понимании того, насколько рациональной является жизнь общества. Родоначальником данной теории является наш соотечественник академик В. Вернадский.

макроэкономическая нестабильность и экономический рост

Сторонники теории ноосферы (сферы разума) пришли к выводу о том, что в XX в. произошло накопление нерациональности в жизни социума, поставив под угрозу выживание человечества. Поэтому для ликвидации данной угрозы необходимо сделать выбор в пользу разума. Каждый должен осознать, что, во-первых, человек — часть природной системы, на воспроизводство которой необходимо направить его деятельность. Во-вторых, если человечество и дальше будет пренебрегать состоянием природной среды ради наращивания объемов производства и потребления, природная система будет настолько изуродована, что человечество будет обречено.

Поэтому экономика и человечество должны развиваться в гармонии с природой. Эколого-экономическая гармония — гарант общественного прогресса.

Концепция инновационного экономического роста

Инновационный рост — это рост, основанный на предпринимательской инициативе в области рыночной, научно-технической и организационно-экономической деятельности.

Данная концепция согласуется с интенсивным типом экономического роста. Особенностью инновационного типа экономического роста является то, что инновации дают возможность устранять (или существенно уменьшать) барьеры, созданные факторами спроса и распределения, в связи с противоречием между *эффективностью* и *социальной направленностью* хозяйственного роста.

Модели экономического роста

Современная макроэкономическая теория направлена на создание оптимизационных экономико-математических и эконометрических моделей экономического роста. Их изучают такие дисциплины, как "макроэкономика", "экономико-математическое моделирование", "эконометрика". Рассмотрим две наиболее простые модели экономического роста: - на основе кривой производственных возможностей;

- на основе производственной функции.

Модель экономического роста на основе кривой производственных возможностей графически отражена на рис. 16.4.

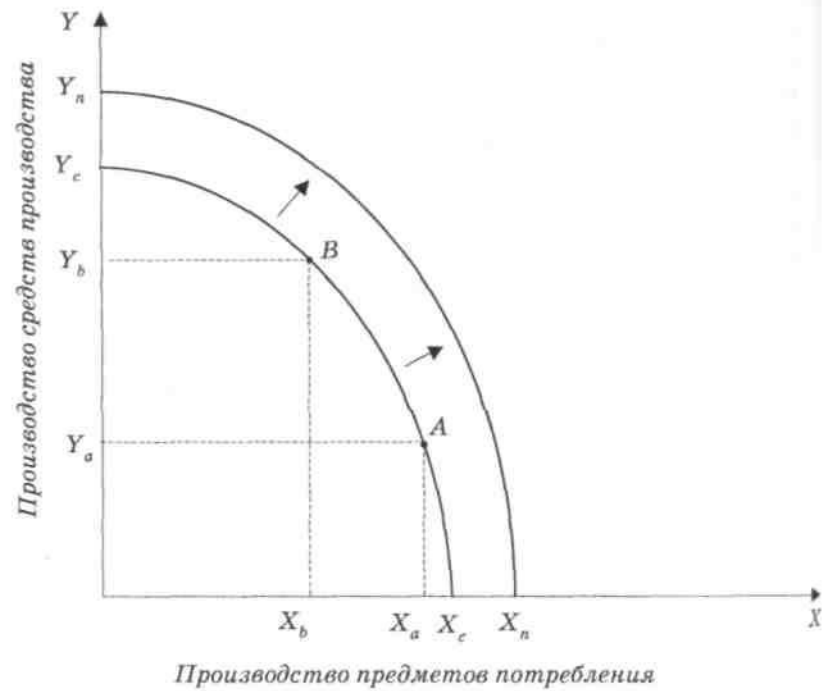


Рис. 16.4. Кривая производственных возможностей

Кривая производственных возможностей показывает комбинации выпуска продукции разных видов при известном объеме природных, трудовых, инвестиционных ресурсов и определенного технологического уровня производства.

Сдвиг кривой производственных возможностей вправо вверх означает экономический рост. Этот сдвиг происходит в результате увеличения объемов предложения ресурсов и технологического прогресса.

Если бы экономика работала в условиях потенциального уровня, но не росла, а общество имело бы потребность увеличить объем производства I подразделения (СП), например, с Y_a до Y_b , оно (общество) вынуждено было бы пожертвовать частью продукта II подразделения (от X_a до X_b).

Если же экономика растет, она будет в состоянии увеличить производство и I, и II подразделений ($Y_n; X_n$).

Пропорции, в которых происходит прирост производства I и II подразделений, могут различаться. Чем больше экономика производит предметов потребления, тем больше она заботится о сегодняшнем дне. Чем больше экономика производит средств производства, тем больше она заботится о будущем. Важно при этом, чтобы забота о будущем не привела к порочному кругу, когда производство начнет развиваться ради самого производства.

Производственная функция и экономический рост

Созданный внутренней (национальной) экономикой продукт является результатом использования экономических ресурсов: земли, труда, капитала. Связь между объемом использованных ресурсов и величиной произведенных из них благ описывает производственная функция

$$Y = f(L, K, A), \quad (16.7)$$

где L — ресурс труда;

K — ресурс капитала;

A — ресурс земли.

Формула (16.7) описывает *экстенсивный* экономический рост, поскольку отражает только количественные характеристики применяемых в производстве ресурсов.

Для того, чтобы отобразить *интенсивный* экономический рост, необходимо определить величину предельного продукта каждого ресурса. Так, предельный продукт труда

$$MP_L = \frac{\Delta Y}{\Delta L};$$

предельный продукт капитала $MP_K = \frac{\Delta Y}{\Delta K};$

предельный продукт земли $MP_A = \frac{\Delta Y}{\Delta A}.$

Эти показатели фиксируют долю каждой дополнительной единицы ресурса в годовом объеме внутреннего (национального) производства. Тогда производственная функция (16.7) будет иметь вид:

$$Y = \frac{\Delta Y}{\Delta L} \cdot L + \frac{\Delta Y}{\Delta K} \cdot K + \frac{\Delta Y}{\Delta A} \cdot A. \quad (16.8)$$

Прирост предельной производительности каждого из ресурсов происходит под влиянием НТП. Именно НТП позволяет увеличивать объемы национального (внутреннего) производства даже при сокращении привлеченных в производство ресурсов.

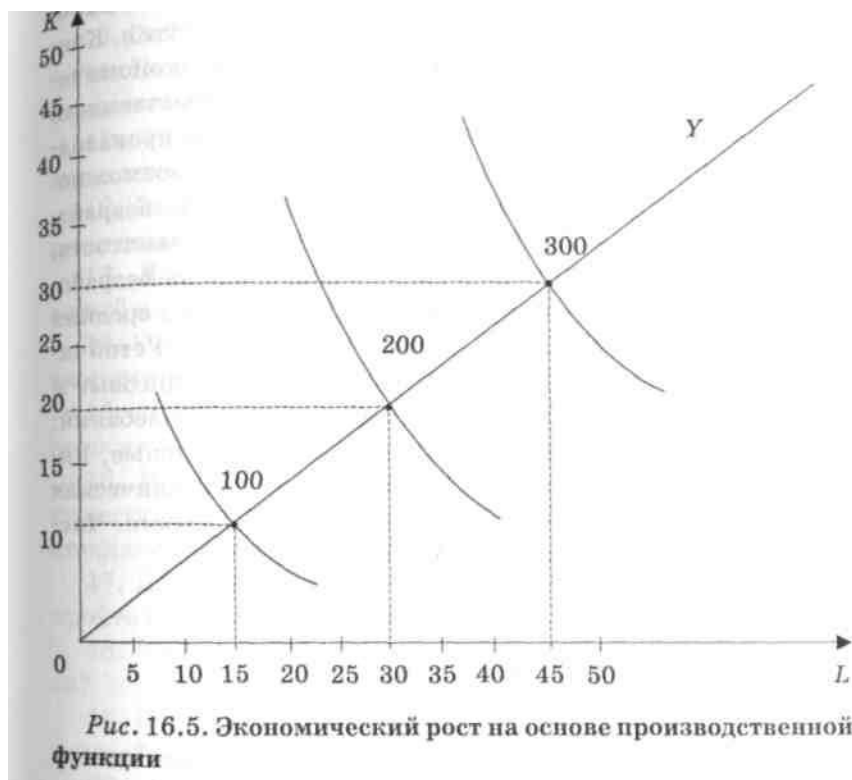
Графическое изображение модели экономического роста на основе производственной функции представлено на рис. 16.5. Она характеризуется: наличием ресурсов труда (L) и капитала (K); постоянной предельной производительностью этих ресурсов; неизменной пропорцией объемов труда и капитала; постоянной отдачей от масштаба.

Пусть на 10 ед. капитала приходится 15 ед. труда, т. е. $K:L$ — 2:3.

На рис. 16.5 изображены три изокванты, которые показывают различные комбинации труда и капитала, необходимые для производства определенного объема продукта и дохода.

Изокванта (кривая безразличия) — это кривая равновеликих выпусков объемов производства при разных комбинациях задействованных в производстве ресурсов. Кривая имеет выпуклую к началу координат форму, что свидетельствует о взаимозаменяемости ресурсов.

Линия OY отражает экономический рост. Как видно из графика, для производства 100 ед. продукта необходимо и C' использовать 10 ед. капитала и 15 ед. труда. Для производства 200 ед. продукта — соответственно 20 ед. капитала и 30 ед. труда и т. д. Это значит, что имеет место постоянная отдача⁴⁹ от масштаба.



УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Безработные. Безработица. Виды, типы, формы безработицы. Открытая и скрытая безработица. Источники экономического роста. Добровольная и вынужденная безработица. Долгосрочный возрастающий тренд. Экономический рост. Экономически активное и экономически неактивное

население. Экстенсивный, интенсивный и смешанный тип экономического роста. Институциональное и неинституциональное население. Концепция ноосферного развития. Концепция полевого экономического роста. Макроэкономическая нестабильность. Материальная основа промышленного цикла. Модели экономического роста: на основе производственной функции и кривой производственных возможностей. Молодежная, сезонная, технологическая безработица. Нециклические колебания. Полная занятость. Естественная безработица. Естественный уровень безработицы. Средние, короткие и длинные циклы. Фазы средних циклов: кризис, депрессия, оживление, подъем. Устойчивое экономическое развитие. Структурные, финансовые и экологические кризисы. Теории циклических колебаний: производства, обмена, распределения, экстернальные, ин-тернальные. Фрикционная, структурная и циклическая безработица. Циклы. Факторы экономического роста. Численность рабочей силы. Уровень безработицы.

Контрольные вопросы и задания

1. Чем обусловлена циклическая форма экономического развития? Способно ли общество избежать циклических колебаний в экономике? Аргументируйте свою позицию.
2. Проведите сравнительный анализ теорий циклических колебаний, представленных М.И. Туган-Барановским.
3. Дайте характеристику коротких, средних и длинных циклов и раскройте последствия их взаимодействия.
4. Раскройте черты четырех фаз классического экономического цикла XIX в.
5. Охарактеризуйте особенности современных экономических циклов. Чем они обусловлены?
6. Дайте определение рецессии по NBER.
7. Объясните противоречивость влияния циклического развития на экономику.

экономическая нестабильность и экономический рост

8. Что такое нециклические колебания? Как они влияют на экономику?
9. Дайте характеристику структурных кризисов.
10. Чем обусловлены финансовые кризисы? Каковы последствия их влияния на экономическую систему?
11. Раскройте причины, содержание и последствия экологических кризисов.
12. Дайте определение безработицы как экономического и социально-экономического явления.
13. Дайте определение понятия "численность рабочей силы" и раскройте ее структуру.
14. Какую часть населения по концепции МОТ относят к экономически активному населению.
15. К какой категории населения по концепции МОТ относят: студентов; художников; детей до 15 лет?
16. Раскройте содержание и причины фрикционной и структурной безработицы. Почему именно эти формы составляют естественную безработицу?
17. Дайте определение циклической безработицы и раскройте ее влияние на экономику.
18. Что такое "полная занятость"? Когда она достигается?
19. Какие показатели измерения уровня безработицы вы знаете?
20. Раскройте содержание противоречивого влияния безработицы на экономику.
21. Сформулируйте закон Оукена (Окуня) и раскройте его содержание.
22. Дайте определение экономического роста и раскройте его влияние на общественное развитие. Какие типы и концепции экономического роста вы знаете? Охарактеризуйте их.
23. Раскройте содержание и дайте графическую интерпретацию моделей экономического роста на основе кривой производственных возможностей и на основе производственной функции.

Литература

1. *Базилевич В. Д.* Ринкова економіка. Основні поняття і категорії : навч. посіб. / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. — 2-ге вид., стер. — К. : Знання, 2008. — С 99—105.
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. — К. : Академія 2002. — Т. 3. — С 283—285.
3. Экономическая теория : учебник / под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. — М. : ИНФРА-М, 2000. — Гл. 22, парагр. 5.
4. Перехідна економіка : підручник / В.М. Гець, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін. ; за ред. В.М. Гейця. — К. : Вища пік., 2003. — Розд. 12, 28.
5. *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. — М. : Экономика, 1989.
6. Словарь современной экономической теории Макмиллана : пер. с англ. / общ. ред. Д.У. Пирса. — М. : ИНФРА-М, 1997. — С. 261.
7. *Туган-Барановский М.И.* Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии /М.И. Туган-Барановский. — К. : Наук, думка, 2004.
8. *Хансен Э.* Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен ; пер. с англ. — М. : Экономика, 1996.

Глава 17 ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

*Платить налоги и умирать вынужден
каждый.*

Бенджамин Франклин

17.1. Необходимость, содержание, структура и функции финансов

Термин "финансы" (лат. *finantia*) означает "доход", "платеж".

Вначале этот термин употребляется итальянцами для характеристик движения денег от одного собственника или распорядителя к другому. Со временем смысловая нагрузка термина изменилась, и его начали применять для характеристики формирования денежных поступлений в личную казну монарха. С отделением государственной казны от личной собственности монарха использование этого термина в Международной практике связывают с *системой* отношений в связи с мобилизацией государством денежных ресурсов, необходимых для выполнения ею своих функций: экономических, политических, социальных и др.

В современных условиях финансы определяют как систему экономических отношений между государством, юридическими и физическими лицами, а также

между отдельными государствами и международными экономическими институтами и организациями по аккумуляции и использованию денежных средств на основе распределения и перераспределения валового внутреннего продукта (ВВП) и чистого национально, го дохода (ЧНД).

Финансы, таким образом, непосредственно связаны с денежными отношениями, но не тождественны им.

Так, к финансам не относятся деньги, обслуживающие личное потребление и обмен (покупка товаров в розничной торговле, оплата коммунальных услуг, личных транспортных средств, услуги связи, здравоохранения и т. п.). Деньги, полученные в виде заработной платы или денежного перевода от родственников тоже не являются финансами.

Не являются финансами и деньги, которые, к примеру, центральный банк дает в кредит коммерческим банкам, или деньги физических или юридических лиц, находящиеся на счетах коммерческих банков. Не относятся к финансам и деньги, полученные в наследство или от реализации недвижимости гражданами и т. п. Это означает, что деньги обретают форму финансов, когда они известным образом аккумулируются и с определенной целью по строго определенным принципам распределяются и используются.

Объективная необходимость финансов

Несмотря на то, что существование финансов непосредственно связано с наличием денег, причиной, вызвавшей их возникновение и существование, являются не деньги, а потребности экономических субъектов (домохозяйств, предпринимательского и государственного секторов) в денежных ресурсах, обеспечивающих их жизнедеятельность.

Наличие разных потребностей у субъектов рыночного хозяйства обуславливает возникновение различных видов финансовых связей (рис. 17.1).

К частным финансам иногда относят финансы населения (домохозяйств, семей), что связано с проблемой изучения формирования структуры доходов и расходов семейного бюджета. Такой подход требует объяснения.



Рис. 17.1. Структура финансов

Финансы домохозяйства — денежные отношения по поводу формирования и использования членами семьи, совместно проживающими и ведущими домашнее хозяйство, общего денежного фонда, который называется семейным бюджетом. Проблема финансов домохозяйств теоретически осмысливается экономической наукой и требует дальнейшего развития. Сейчас нам важно понять, что купля-продажа товаров домохозяйствами — явление обмена. Формирование совместных денежных фондов и их использование — сфера распределительных отношений, которая и образует финансы.

Финансы предприятий, учреждений и организаций — это система отношений между самими юридическими лицами, между юридическими лицами и государством, между

юридическими и физическими лицами по поводу формирования и использования определенных денежных фондов (финансовых ресурсов). На этом уровне формируется преобладающая доля финансовых ресурсов страны.

Финансы общественных организаций — это система отношений:

— между общественными объединениями и их членами по уплате членских взносов, получению различных выплат, предоставлению льгот;

— общественными объединениями и предприятиями, организациями и учреждениями (добровольные взносы, пожертвования и т. п.);

— между разными уровнями общественных объединений;

— между общественными объединениями и подведомственными хозяйственными объединениями.

Государственные финансы — это особая сфера распределительных отношений, связанная с первичным и вторичным распределением ВВП с целью образования фонда денежных средств, необходимого для осуществления государством возложенных на него функций.

Такие денежные средства выступают в следующих формах:

— государственного бюджета;

— региональных бюджетов;

— местных бюджетов;

— специальных фондов;

— финансов государственных предприятий.

Черты, финансов:

— имеют денежную (ненатуральную) форму;

— носят распределительный (неэквивалентный) характер, в отличие от обмена, которому свойственна эквивалентность;

— распределение ВВП и ЧНД осуществляется посредством реальных денежных фондов (в отличие от ценового распределения);

— аккумулируют и используют финансовые средства на бесплатной основе.

финансовая система

Черты финансовых ресурсов (средств):

- выражают отношения собственности;
- находятся в постоянном движении;
- имеют особые источники формирования;
- различаются по направлениям использования;
- имеют специфический состав участников формирования, распределения и использования.

Значение финансов. Финансы возникли как реакция на реальные потребности субъектов общественной жизни. Благодаря *аккумуляции* денежных средств в общественном фонде и *распределению* их независимо от вклада субъектов, формировавших этот фонд, осуществляется стабилизирующее влияние на экономическое положение членов семьи, экономический и социальный климат предприятия, происходит экономическое и социальное выравнивание в обществе.

17.2. Финансовая система.

Государственный бюджет. Бюджетный дефицит и государственный долг

Система финансовых отношений разных уровней и институтов, обеспечивающих их функционирование, образует финансовую систему страны (рис. 17.2).

Наиболее важным звеном финансовой системы является государственный бюджет (рис. 17.3).

Функции государственного бюджета

Фискальная функция бюджета заключается в изъятии посредством налогов и других источников, носящих вспомогательный характер, части доходов граждан, предприятий, учреждений и организаций для содержания государственного аппарата, производства общественных благ, т. е. обеспечения тех видов деятельности, которые не имеют собственных источников доходов (природоохранные мероприятия, архивы, библиотеки и т. п.) или же имеют недостаточ-



Рис. 17.2. Структура финансовой системы



Рис. 17.3. Определения государственного бюджета

ные. Для обеспечения надлежащего уровня источники финансирования (фундаментальные научные исследования, оперные театры, музеи и т. п.).

Распределительная функция бюджета заключается в том, что аккумулированные в государственном бюджете денежные средства правительство использует для перераспределения, направляя их на развитие производственной и социальной инфраструктуры, инвестирование в капиталоемкие отрасли с длительным сроком окупаемости издержек, на структурную перестройку, ускорение НТП, рост благосостояния народа, решение социальных проблем.

Стимулирующая функция бюджета проявляется в том, что модифицируя базу и ставки налогообложения, используя льготы, тарифы и т. п., правительство осуществляет стимулирующую (или ограничительную) политику, влияя на циклические колебания экономики, изменение ее структуры и т. п.

Контрольная функция бюджета используется благодаря тому, что он отражает в денежном выражении воспроизводственный общественный процесс, выявляет экономические пропорции, отклонения от равновесия и т. п.

Основные источники формирования поступлений в государственный бюджет:

- налоги;
- отчисления на социальное страхование, на страхование от безработицы и другие виды сборов (могут быть и внебюджетными, и бюджетными);
- неналоговые поступления (доходы от собственности и предпринимательской деятельности, административные сборы и платежи и т. п.);
- государственные займы (внутренние и внешние);
- эмиссия денег;
- доходы от продажи государственного имущества.

Формы выплат из государственного бюджета:

- *ассигнования* — затраты на содержание предприятий и учреждений производящих общественные блага;
- *субсидии* — государственная помощь организациям, Учреждениям, гражданам;

— *субвенции* — государственная денежная помощь местным органам власти или отдельным отраслевым хозяйственным органам для развития;

— *дотации* — помощь предприятиям, организациям учреждениям для покрытия убытков с целью оказания под держки.

Предоставление бюджетных средств предприятиям, учреждениям и организациям для полного или частичного покрытия их затрат на мероприятия, предусмотренные бюджетом, называют **бюджетным финансированием**.

Система бюджетного финансирования включает:

— механизм предоставления бюджетных средств распорядителям ассигнований;

— способы финансового контроля целевого и эффективного использования денежных средств.

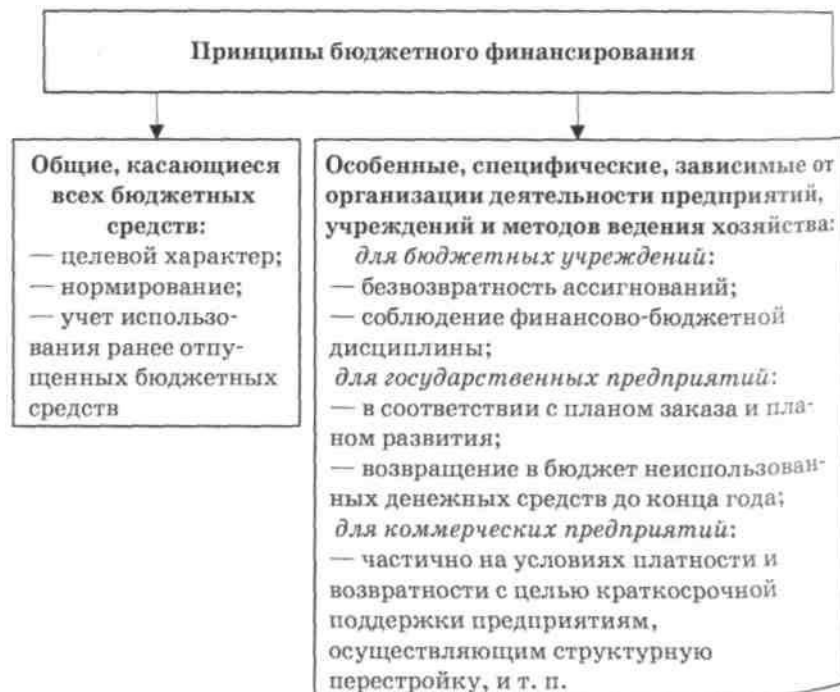


Рис. 17.4. Принципы бюджетного финансирования

финансовая система

Одной из форм бюджетного финансирования является **бюджетный кредит** — предоставление бюджетных средств хозяйствующим субъектам и органам власти на принципах **возвратности и платности**.

Важной формой использования бюджетных ресурсов являются **бюджетные резервы**. Это обособленная в специальных фондах часть бюджетных поступлений, предназначенная для **обеспечения бесперебойного функционирования предусмотренных бюджетом расходов, а также покрытия непредвиденных затрат государства (стихийные бедствия, серьезные технологические аварии, эпидемии и т. п.), которые неожиданно могут возникнуть**.

Государственный бюджет является основным звеном бюджетной системы государства.

Бюджетная система Украины — это совокупность бюджетов разных уровней:

- государственного;
- Автономной Республики Крым;
- областных;
- городов Киева и Севастополя;
- городских;
- районных;
- районных в городах;
- сельских и поселковых.

Консолидированный бюджет — это объединенный бюджет центрального правительства и бюджетов местных органов власти.

Государственное казначейство — орган, выполняющий следующие функции:

- использование государственного бюджета;
- учет его кассового исполнения;
- управление государственным внутренним и внешним долгом.

По состоянию различают государственный бюджет:

- **нормальный (сбалансированный)**, когда поступления и расходы бюджета уравновешены;
- **дефицитный**, когда расходы превышают доходы;
- **профицитный**, когда доходы превышают расходы.

Может ли государство тратить больше, чем имеет? Да, при этом государство может осуществить дополнительную эмиссию, являющуюся абсолютно инфляционным фактором, или же использовать другой источник финансирования бюджетного дефицита — *заем*.

Считают, что со времен Дж.М. Кейнса обязательная сбалансированность бюджета стала анахронизмом, а концепция "здоровых финансов" (сбалансированного бюджета) оказалась недостаточно эффективной.

На самом деле не всякий дефицит государственного бюджета представляет опасность. Если он не превышает 2—3 % ВВП, то не представляет опасности; если же он превышает 3 %, то возникает угроза инфляционных явлений в экономике (абсолютно неинфляционных источников финансирования дефицита государственного бюджета не существует).

В Украине возникало явление **скрытого бюджетного дефицита** (проявлявшегося в несвоевременном и (или) неполном финансировании бюджетной сферы экономики). Таким образом, правительство сокращало расходы, уменьшая открытый дефицит бюджета.

Причины бюджетного дефицита:

— падение производства в силу циклических колебаний, следствием которого является снижение уровня доходов, а также налогов, поступающих в государственный бюджет;

— увеличение государственных расходов на развитие военно-промышленного комплекса (ВПК), реализацию социальных программ, финансирование предприятий и т. п.;

— значительный удельный вес теневого сектора экономики, избегающего уплаты налогов;

— увеличение расходов на содержание управленческого аппарата;

— значительные потери, приписки, разворовывание государственных ресурсов и т. п.

Мероприятия, направленные на ограничение бюджетного дефицита:

— переход от финансирования к кредитованию;

— ликвидация дотаций убыточным предприятиям;

— уменьшение расходов на финансирование ВПК, социальных программ, государственное управление;

— изменение системы налогообложения.

Финансовая система

Дефицитный бюджет, как правило, имеет место в период падения объемов национального производства, когда налоговые поступления уменьшаются, а потребность в расходах увеличивается.

Профицитный бюджет характерен для периода хозяйственного роста и используется как средство для упреждения экономического бума, за которым неизбежно следует падение производства.

Балансирование бюджета, таким образом, осуществляется не ежегодно, а в зависимости от фазы делового цикла.

Имеется еще один важный аспект бюджетного дефицита. Различают бюджетный дефицит:

— **фактический**: отражает реальные поступления (доходы) и расходы за определенный период времени;

— **структурный**: показывает, какими должны быть поступления, правительственные расходы и дефицит при потенциальном объеме внутреннего производства;

— **циклический**: отражает влияние циклических колебаний на поступления (доходы), расходы и дефицит и определяется как разница между фактическим и структурным дефицитом.

Накопленная сумма заимствованных правительством средств для финансирования дефицита государственного бюджета составляет государственный долг.

Государственный долг существует в двух формах:

— **внутреннего долга** перед юридическими и физическими лицами своей страны;

— **внешнего долга** перед субъектами других стран (международными финансовыми организациями, правительствами иностранных государств, иностранными частными лицами и организациями).

Существует непосредственная связь между бюджетным Дефицитом и государственным долгом:

с одной стороны, государственный долг определяется как разница между накопленной суммой всех положительных сальдо бюджетов и суммой отрицательных сальдо (дефицитов), следовательно, бюджетный дефицит формирует государственный долг;

— с другой стороны, рост долга требует дополнительных расходов бюджета на его обслуживание, что обуславливает увеличение бюджетного дефицита.

Влияние государственного долга на экономику:

— *положительное*: в фазе экономического падения использование государственных займов стимулирует потребительский спрос, увеличивает уровень занятости населения, способствует росту его доходов, поощряет хозяйственный рост;

— *отрицательное*: вытеснение частного капитала, ограничивающее экономический рост, приводит к перераспределению доходов в пользу собственников государственных облигаций, уменьшению объема потребительского спроса, увеличению налогов для обслуживания государственного долга, перенесению ответственности за погашение долга на будущие поколения и т. п.

Не всякий рост долга государства приводит к усилению долгового бремени. Для оценки дальнейшего роста государственного долга важное значение имеет сравнение прироста объема реального ВВП и реальной ставки процента по обслуживанию долга.

Если реальная ставка процента по долгу (r) превышает темп прироста реального ВВП, то государственным долгом невозможно управлять, увеличивается соотношение $\frac{\text{Долг } (B)}{\text{ВВП}}$, то есть долговое бремя усиливается.

Если процентные платежи и прирост ВВП уравновешены ($R = \Delta \text{ВВП}$), то весь прирост ВВП используется для выплаты процентов по обслуживанию долга

$$R = r \cdot B,$$

где R — сумма процентных выплат по долгу;

r — реальная процентная ставка по долгу;

B — сумма долга.

Это тоже опасно в связи с тем, что в такой ситуации отсутствует источник для возвращения долга.

финансовая система

Если же $R_r < \text{ВВП}$, то такой рост долга не представляет опасности и является желаемым для общества.

Государство, заимствуя денежные средства, должно управлять государственным долгом.

Управление государственным долгом — это система мероприятий государства, связанная с:

- изучением конъюнктуры на рынке ссудного капитала;
- выпуском и размещением новых долговых обязательств;
- погашением новых долговых обязательств;
- выплатой процентов по долгам;
- изменением сроков заимствования;
- изменением процентных ставок по долгам;
- аннулированием долга (в случае финансовой несостоятельности государства).

Государство может *рефинансировать* свой долг, т. е. выпустить новые долговые обязательства для расчетов по старым обязательствам.

17.3. Теория налогообложения

Основным источником доходов государства являются налоги.

Налоги — обязательные платежи в бюджет соответствующего уровня плательщиками налогов в порядке и на условиях, определенных законодательством.

Налоговая система — совокупность имеющихся в стране налогов, форм, принципов и методов их построения, а также институтов и организаций, обеспечивающих их изъятие, осуществляющих контроль за выполнением налогового законодательства.

Функции налогов непосредственно связаны с функциями Финансов (рис. 17.5).



Рис. 17.5. Функции налогов

Элементы системы налогообложения:

— *субъект* (плательщик налогов) — юридическое или физическое лицо, которое платит налоги;

— *объект налогообложения* — количественно определенный экономический феномен, служащий *базой* для налогообложения.

База налогообложения — это денежная сумма, с которой взимается налог.

Источник налогообложения — доход плательщика налога, подлежащий налогообложению.

Источник и объект налогообложения взаимосвязаны, поскольку доход является источником налогообложения. Если налогом облагается собственно доход или имущество, обеспечивающие получение дохода, то источник и объект взаимосвязаны. Если же налог взимается с имущества или земли, находящихся в личном использовании и не приносящих дохода, эта взаимосвязь исчезает.

Ставка (норма) налогообложения — законодательно определенный размер налога на единицу налогообложения.

Финансовая система

Ставка налогообложения может выступать в следующих формах:

— *средней налоговой ставки* — отношение объема налогов к величине дохода, подлежащего налогообложению;

— *предельной налоговой ставки* — отношение прироста налогов к приросту доходов, подлежащих налогообложению;

— *льготы налогообложения* — освобождение от налогов или уменьшение налоговых ставок.

Виды налоговых льгот:

— *ускоренная амортизация основного капитала* (списанная амортизация в объемах, значительно превышающих реальный износ капитала). По содержанию ускоренная амортизация тождественна налоговой субсидии предпринимательскому сектору. Она уменьшает прибыль, подлежащую налогообложению, ускоряет оборот основного капитала, создает стимулы для ускоренного обновления основного капитала;

— *инвестиционный налоговый кредит*, по существу, является финансированием государством (правительством) инвестиций частного бизнеса. По содержанию это инвестиционная скидка. Его рассчитывают как процент от стоимости основного капитала и изымают непосредственно из суммы налога, а не дохода, подлежащего налогообложению. Это уменьшает стоимость вновь приобретенного оборудования на величину скидки.

Налоговая квота характеризует уровень налогообложения и определяется как доля налога в доходе плательщика. С точки зрения социальной справедливости этот элемент налогообложения должен быть обязательным в формировании Механизма налогообложения. Но введение налоговой квоты Уменьшает возможность влияния налогов как экономического регулятора государства, поэтому налоговая квота законодательно не устанавливается.

Связь между размером налоговой ставки и объемами поступления налогов в бюджет исследовал американский экономист А. Лаффер. Графическое изображение этой зависимости известно как "кривая Лаффера" (рис. 17.6).

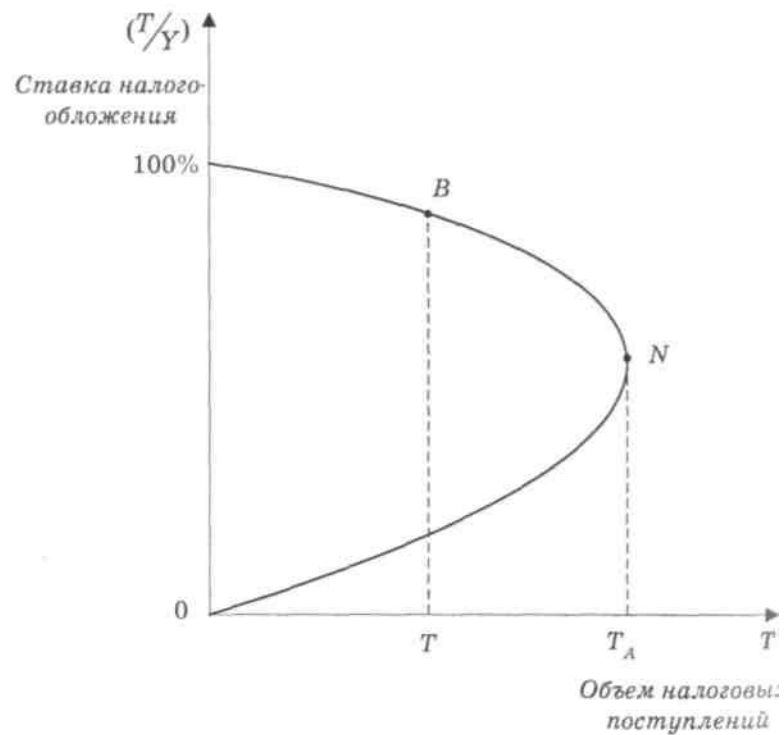


Рис. 17.6. Кривая Лаффера

Данная кривая показывает ставку налогообложения, при которой поступления налогов достигают максимальной величины (N). Дальнейший рост ставки налогообложения (B) снижает стимулы предпринимателей и наемных работников к увеличению доходов, уменьшает базу налогообложения и поступления налогов в бюджет. При налоговой ставке в 100 % государство осталось бы без дохода, поскольку никто не желает работать бесплатно.

Классификация налогов

В зависимости от уровня государственных структур, взимающих налоги:

фансовая система

— *общегосударственные* (устанавливаются органами государственной власти высшего уровня);

— *местные* (устанавливаются местными органами власти и управления).

В зависимости от метода взимания:

— *раскладочные* (сначала устанавливается объем налоговых поступлений, необходимых для нужд государства, а затем эту сумму распределяют на отдельные части по территории, между отдельными плательщиками);

— *окладные* (вначале устанавливаются налоговые ставки, а потом — размер налога на каждого плательщика).

В зависимости от формы налогообложения (определяющий критерий классификации налогов):

— *прямые* (изымаются непосредственно у собственников имущества, получателей дохода);

— *косвенные* (непрямые) (изымаются в сфере реализации или потребления экономических благ, то есть перекладываются на потребителя и не зависят от уровня дохода).

Прямые налоги, в свою очередь, выступают в следующих формах:

— *реальные* (земельный налог, домовый, на денежный капитал и т. п.);

— *личные* (устанавливаются для конкретного плательщика индивидуально: налог с доходов граждан (физических лиц), налог на прибыль корпораций, на наследство, на дарение, на прирост капитала, на имущество и т. п.).

Косвенные налоги делят на три группы: фискальные монополии, акцизы и таможенные пошлины.

Фискальные монополии — это установленные государством цены на экономические блага, которые обеспечивают ему определенные денежные поступления, т. е. являются своеобразным источником доходов государства от реализации монопольных товаров. Монополия государства может быть полной и частичной.

Полная монополия проявляется в исключительном праве государства на производство и реализацию определенных товаров по установленной государством цене. Объектом полной монополии, как правило, являются такие товары массо-

вого потребления, как соль, спички, водочные и табачные изделия и т. п.

Частичную монополию государство реализует посредством монополизации только ценообразования или производства и ценообразования или ценообразования и реализации.

Акцизы — это косвенные налоги в виде надбавки к рыночной цене, которая присваивается государством. В переводе с латыни *accido* (акциз) означает "отрезать", "отсечь".

Акцизы существуют в таких формах:

— *фиксированные* (устанавливаются на единицу товара в денежном выражении);

— *пропорциональные* (устанавливаются в процентах к объему реализации);

— *специфические* (устанавливаются на отдельные виды товаров: изделия из драгоценных металлов и камней, табачные изделия, автомобили и т. п.);

— *универсальные* (устанавливаются на весь объем реализации: налог с продаж, налог с оборота, налог на добавленную стоимость).

Универсальные акцизы в развитых странах эволюционировали в направлении от налога с оборота к налогу на добавленную стоимость (НДС).

В Украине этот налог был учрежден в декабре 1991 г.

Налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль и налог на доходы физических лиц — наиболее распространенные виды налогов в мировой практике налогообложения.

Таможенная пошлина устанавливается при ввозе и вывозе товаров через государственную границу или при транспортировке иностранных товаров через территории определенных стран транзитом.

Различают следующие формы пошлин:

• **по происхождению:**

— *экспортные;*

— *импортные;*

• **по цели:**

— *фискальные*, имеющие бюджетное предназначение;

Финансовая система

— *протекционистские*, используемые для защиты отечественного рынка от конкуренции со стороны иностранных экономических благ;

— *антидемпинговые*, устанавливаемые на многосторонней основе с целью развития мировой торговли. Они небольшие по размеру и являются переходным звеном к беспошлинной торговле;

— *статистические*, используемые для учета экспортно-импортных операций в условиях свободной внешней торговли (не имеют бюджетного предназначения);

— *компенсационные*, устанавливаемые по соглашению сторон с целью избежания ценовой конкуренции между ними;

- **по ставкам:**

— *специфические*, устанавливаемые на единицу товара;

— *адвалорные*, определяемые в процентах от стоимости товаров;

— *смешанные*, предполагающие наличие адвалорных и специфических пошлин.

Что касается соотношения прямых и косвенных налогов, то следует отметить, что чем богаче страна, тем больший удельный вес прямых налогов в структуре налоговых поступлений в государственную казну. Это не означает второстепенность косвенных налогов. Последние имеют много как преимуществ, так и недостатков.

Преимущества косвенных налогов:

— быстрое поступление в бюджет в связи с тем, что налогом облагаются реализация и потребление;

— равномерность изъятия в территориальном разрезе;

— мотивационная роль в создании государством условий для производства и реализации как предпосылки стабильности налоговых поступлений;

— ограничение потребления одних групп экономических благ и расширение потребления других благодаря дифференциации налоговых ставок государством.

Недостатки косвенных налогов:

— неадекватность налогов размеру доходов плательщиков;

— чрезмерная обременительность их для малообеспеченных слоев населения.

В Украине, как и в других странах СНГ, преобладают косвенные налоги. Это объясняется:

- низким уровнем доходов преобладающего большинства юридических и физических лиц;
- значительным удельным весом "теневого" сектора экономики;
- большим количеством убыточных и низкорентабельных предприятий;
- низким уровнем налоговой культуры.

Принципы налогообложения:

- обязательность;
- оптимальное соотношение экономической эффективности и социальной справедливости;
- относительная стабильность в кратко- и среднесрочном периодах, с одной стороны, и гибкость — в долгосрочном периоде;
- прогрессивный характер налогообложения;
- защита отечественного производителя;
- избежание двойного налогообложения.

Методы налогообложения:

- *пропорциональное налогообложение* не учитывает дифференциацию доходов при определении налоговой ставки;
- при *прогрессивном налогообложении* средняя ставка прогрессивного налога увеличивается по мере возрастания дохода: плательщик налогов уплачивает не только большую сумму налога, но и больший процент. Прогрессивное налогообложение оказывает наиболее сильное давление на лиц с высоким уровнем доходов;
- *регрессивное налогообложение* зиждется на снижении налоговых ставок по мере возрастания налогов. Данный метод налогообложения выгоден для лиц с высокими доходами, но неприемлем для мелких налогоплательщиков.

Налоги — один из важнейших инструментов государственного регулирования экономики. Посредством налоговой политики государство может стимулировать (или ограничивать) объемы национального производства, степень де-

финансовая система

ловой активности, производство общественных благ. Преобладающее большинство общественных благ оплачивается за счет налогов. В то же время налоги искажают конечные результаты процесса распределения ресурсов и деформируют структуру производства.

Система налогообложения наилучшим образом выполняет свое функциональное назначение тогда, когда в наименьшей степени искажает экономику.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ *Основные*

термины и понятия

Акцизы. Внутренний и внешний государственный долг. Государственное казначейство. Государственный бюджет. Государственный долг. Дефицит государственного бюджета. Классификация налогов. Консолидированный бюджет. Кривая Лаффера. Налоговая квота. Налоговая ставка. Налоговые льготы. Пошлины. Пропорциональное, прогрессивное и регрессивное налогообложение. Профицит государственного бюджета. Раскладочные и окладные, прямые и косвенные налоги. Сбалансированный бюджет. Управление государственным долгом. Финансовая система. Финансы. Фискальные монополии. Функции финансов.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение категории "финансы" и раскройте объективную причину возникновения финансов.
2. Дайте характеристику общих и отличительных черт категорий "финансы" и "деньги".
3. Раскройте основные структурные элементы финансов.

4. Дайте определение финансовой системы и раскройте ее структуру.
5. Дайте определение государственного бюджета и раскройте его функции.
6. Охарактеризуйте в общем виде структуру доходов и расходов государственного бюджета.
7. Чем отличаются понятия "ассигнование", "субсидии", "субвенции", "дотации"?
8. Дайте характеристику принципов бюджетного финансирования.
9. Дайте определение бюджетного дефицита. В каких формах он проявляется? Охарактеризуйте их.
10. Когда государству целесообразно иметь профицитный бюджет?
11. Какая связь существует между бюджетным дефицитом и государственным долгом?
12. Какие положительные и отрицательные последствия государственного долга вы знаете?
13. Кто и как осуществляет управление государственным долгом?
14. Дайте определение налогов и раскройте содержание их функций.
15. Какие виды ставок налогообложения вы знаете, когда и как их целесообразно использовать?
16. Связь каких явлений отражает кривая Лаффера?
17. Чем объясняется целесообразность классификации налогов по разным критериям? Раскройте содержание этих классификаций.
18. Какие налоговые льготы вы знаете. Раскройте их содержание. Почему общество не отказывается от налоговых льгот?
19. Дайте характеристику пошлин и объясните целесообразность существования их разных форм.
20. Какие принципы и методы налогообложения вы знаете? Раскройте их целевое предназначение.
21. Какую роль в экономической и социальной жизни играют налоги?

Литература

1. *Базилевич В.Д.* Державні фінанси : навч. посіб. / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик ; за ред. В.Д. Базилевича. — К. : Атіка, 2004. — 368 с.
2. *Базилевич В.Д.* Ринкова економіка: основні поняття і категорії: навч. посіб. / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. — К. : Знання, 2006. — С 106—111.
3. *Гальчинський А.С.* Економічна теорія : підручник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко. — К. : Вища пік., 2007. — Т.27.
4. *Загородній А.Г.* Фінансовий словник / А.Г. Загородиш, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. — 2-ге вид. — Л. : Центр Європи, 1997. — 576 с
5. *Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / за ред. Г.Н. Климка.* — 5-те вид., випр. — К. : Т-во "Знання", КОО, 2004. — 615 с
6. *Податкова система України : підручник / за ред. В.М. Федосова.* — К. : Либідь, 1994. — 463 с.
7. *Соколовська А.М.* Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. — К. : Знання-Прес, 2004. — 454 с.
8. *Brace P.* State Government and Economic Performance / Brace, Paul. — Baltimore : Johns Hopkins University Press, 1993.

Глава 18 КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

Кредиторы имеют лучшую память, чем должники.

Бенджамин Франклин

18.1. Необходимость, содержание и принципы функционирования кредита

Степень зрелости рыночных экономических систем часто оценивают по уровню развития кредитных отношений, благодаря которым решается множество как экономических, так и социальных проблем. Термин "кредит" происходит от лат. *creditum*, что означает "ссуда" (от слова *credo* — верю, доверяю). В современных условиях кредит в наиболее общем смысле определяют как предоставление денег, вещественных товаров или услуг в ссуду с последующим ее возвращением и уплатой определенного процента за пользование.

Использование кредита связано, таким образом, с ссудным капиталом.

Ссудный капитал — это денежный капитал, предоставляемый его собственниками или распорядителями как долг с целью получения дохода в форме ссудного процента.

Движение ссудного капитала называют кредитом.

Кредит — это система отношений по поводу аккумуляции и использования временно свободных денежных средств на основе возвратности и платности в форме ссудного процента.

Откуда же берутся временно свободные денежные средства, составляющие материальную основу кредитных отношений?

1. Источником кредитных ресурсов является денежный капитал, высвобождаемый в период кругооборота промышленного и торгового капитала. Такое высвобождение обусловлено:

— *характером оборота основного капитала*, который переносит свою стоимость на созданные с его участием продукты и возвращается к предпринимателю частями, а используются эти части возвращенного капитала по целевому назначению, т. е. на обновление основного капитала, только после окончания амортизационного периода;

— *характером обращения оборотного капитала*. Так, заработная плата выплачивается раз или дважды в месяц, а издержки, связанные с использованием труда, возвращаются предпринимателю с каждой партией реализованного продукта. Кроме того, между реализацией товаров и закупкой новых материалов, сырья, и т. п. тоже проходит определенный промежуток времени, в связи с чем накапливаются временно свободные денежные средства;

— *аккумуляцией части прибыли на развитие и модернизацию производства, решение определенных социальных задач*. На протяжении определенного периода времени эта часть прибыли имеет целевое назначение и используется как временно свободный фонд.

2. Следующим источником кредитных ресурсов является движение бюджетных средств, целевых фондов и резервов.

3. Третий источник временно свободных денежных средств — денежные доходы и сбережения частных лиц.

Для того, чтобы временно свободные денежные средства не переставали выполнять функцию капитала, они должны двигаться, поскольку только движение обеспечивает их рост.

Наличие временно свободных денежных средств, с одной стороны, и общественной потребности в их использовании

- с другой, обуславливают *объективную необходимость существования кредита*.

Принципы функционирования кредита

- **Обязательность возвращения кредита.** Временное высвобождение денежных средств делает возможным только временное их кредитование и предполагает обязательное возвращение ресурсов.

- **Платность.** Если бы кредитор не имел прибыли от предоставленных иным субъектам своих временно свободных денежных средств, он бы не рисковал и не давал бы их в займы. Должник за право пользования в течение определенного периода времени платит кредитору *ссудный процент* (процент по кредиту), который для должника является издержками. Для кредитора ссудный процент — форма дохода, плата за риск своим капиталом в связи с предоставлением его в пользование другим лицам.

- **Срочность.** Ссуда (кредит) должна быть возвращена заемщиком кредитору в срок, определенный кредитным соглашением.

18.2. Формы и функции кредита

Исторически первой общественной формой кредита считают ростовщический капитал. В условиях развитой рыночной экономики на протяжении длительного эволюционного развития кредит обретал самые разнообразные формы.

Рассмотрим важнейшие из них, отметив, что классификация кредита зависит от критерия, на основе которого она осуществляется.

В зависимости от субъектов кредитных отношений, объекта кредита, сферы распространения и размера процента за кредит, различают следующие его виды.

1. **Коммерческий кредит** — предоставляется одним предпринимателем другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Объект — коммерческого кредита — *товарный капитал*.

Инструментом коммерческого кредита является *вексель*, который может выступать в формах *простого* (выдает-

кредитная система

заемщиком на имя кредитора с указанием места и времени выдачи векселя, размера суммы кредита, места и времени платежа) и **переводного векселя, или тратты** (письменное требование кредитора к заемщику об уплате определенной суммы третьему лицу или предъявителю). Лицо, выдающее переводной вексель, называется трассантом, а лицо, в пользу которой выписана тратта, — *ремитентом*.

Цель коммерческого кредита — ускорение реализации товаров и воплощенной в них прибыли.

Величина ссудного процента по коммерческим кредитам ниже банковского процента, она включается в цену товара и сумму векселя.

2. **Банковский кредит** — наиболее распространенная форма кредита. *Объект* банковского кредита — **денежный капитал**.

Кредитором является банк, а *заемщиком* — домохозяйства, предпринимательский и государственный секторы.

Цель банковского кредита — получение прибыли по ссудам.

Банковский кредит не имеет целевого ограничения.

Банковский кредит — это форма кредита, при которой банк предоставляет клиенту во временное пользование часть собственного или привлеченного денежного капитала на условиях возвратности и платности в виде банковского процента.

Банковский кредит, в свою очередь, классифицируется по следующим признакам:

- **в зависимости от обеспечения** — *необеспеченный* (банковский) и *обеспеченный* (векселем, имуществом или Ценными бумагами);

- **в зависимости от сроков погашения** — *онкольный* (погашается по первому требованию банка); *краткосрочный* (до одного года); *среднесрочный* (от одного до трех лет); *долгосрочный* (сверх трех лет);

по степени риска — *стандартный* и *с повышенным Риском*;

— *по способу погашения кредита* — кредит, погашаемый в рассрочку (постепенно, частями), и единовременного погашения;

— *в зависимости от метода изъятия банковского процента* — процент изымается в момент получения кредита, во время его полного возвращения или одинаковыми частями на протяжении действия кредитного договора;

— *в зависимости от способа предоставления кредита* — кредит, предоставляемый на основе индивидуального соглашения между заемщиком и банком, и кредит, предоставляемый в пределах установленного банком лимита кредитования для определенного заемщика (в соответствии с открытой кредитной линией).

Современной экономике свойственно переплетение коммерческого и банковского кредитов.

3. *Потребительский кредит* — предоставляется банком частным лицам для приобретения предметов личного потребления долгосрочного пользования (холодильники, стиральные машины, телевизоры, компьютеры, мебель, автомобили, яхты и т. п.).

Потребительский кредит существует в двух формах: *коммерческого* (приобретение товаров в рассрочку) и *банковского* (денежный кредит в банке для приобретения товаров долгосрочного пользования). Процент по этой форме кредита достаточно высокий.

4. *Ипотечный кредит* — долгосрочный заем под залог недвижимого имущества (земли, жилья, производственных зданий). Его предоставляют преимущественно специализированные ипотечные банки под залог недвижимости. В случае несвоевременного возвращения кредита заемщик теряет заложенное недвижимое имущество, и оно переходит в собственность банка.

5. *Лизинговый кредит* — отношения между юридическими лицами, возникающие по поводу аренды имущества, сопровождающиеся подписанием лизингового соглашения, в котором лизинговой компанией является банк, покупающий по заказу арендатора оборудование и предоставляющий его в аренду.

Кредитная система

б. *Ломбардный кредит* — краткосрочный кредит под залог движимого имущества, которое можно быстро реализовать. Залог обеспечивает возвращение кредита. Денежная оценка залога должна превышать сумму кредита. Если кредит возвращается своевременно с уплатой процентов, заемщик остается собственником заложенного имущества. Если кредит не возвращается в срок, право собственности на заложенное имущество переходит к кредитору, который, реализуя его, получает сумму долга и процент.

Современной формой ломбардного кредита является банковский кредит под залог депонированных в банке ценных бумаг.

7. *Государственный кредит* — система экономических отношений между государством в лице его органов власти или управления, с одной стороны, и физическими и юридическими лицами — с другой, при которых государство выступает как заемщик, кредитор и гарант.

Наиболее распространена форма государственного кредита, при которой государство является заемщиком денежных средств. Государственные займы могут иметь как *денежную* (продажа государством ценных бумаг: облигаций, казначейских обязательств, сертификатов сберегательного банка и т. п.), так и *натуральную* (хлебный, сахарный или иной заем) *форму*.

Значительно реже государство выступает кредитором, предоставляя кредит на принципах возвратности, платности и целевого использования.

Государство в определенных случаях выступает *гарантом*, т. е. принимает на себя ответственность за погашение кредита или выполнение других обязательств физических или юридических (чаще последних) лиц. Если при этом должник своевременно выполняет свои долговые обязательства перед кредитором, гарант не несет никаких затрат. В случае же невыполнения заемщиком долговых обязательств государство покрывает их из своих централизованных де-фондов.

Государственный кредит соединяет в себе черты и финансовых, и кредитных отношений. Как явление, свойственное финансовой системе, государственный кредит обслуживает формирование и использование централизованных денежных фондов государства (государственного бюджета и внебюджетных фондов). В отличие от принципов, на которых базируются финансовые ресурсы (обязательность, бесплатность, неэквивалентность, движение средств в государственный бюджет не предполагает обратного движения непосредственно к тем, кто осуществляет эти платежи), *государственный кредит* зиждется на принципах *добровольности, возвратности и платности*.

Государственный кредит имеет следующие особенности. Заем, полученный государством, обеспечивается всем имуществом, являющимся собственностью государства. На уровне центрального правительства государственные займы, как правило, не имеют целевой направленности, тогда как для более низких уровней государственной власти целевой характер займов четко определен. Государство в качестве заемщика привлекает денежные средства на определенный период.

Поступления от займов являются вторым (после налогов) источником финансирования государственных расходов.

8. *Международный кредит* — это движение международного капитала, предоставленного государством, банком, другим юридическим или физическим лицом одной страны другой стране, банку, юридическому или физическому лицу другой страны на определенный срок на условиях возвратности и платности.

Кредиторами и заемщиками могут также быть международные финансовые организации (МВФ, МБРР и др.), Региональные объединения государств (ЕБРР), ассоциации производителей и экспортеров товаров.

Кредит "стенд-бай" — предоставляется странам — членам МВФ для определенных МВФ целей на основе соглашений "стенд-бай" сроком до 12 месяцев, а в отдельных случаях — до 30 лет. По этому соглашению страна — член МВФ имеет право приобрести у МВФ иностранную валюту в об-

кредитная система

мен на национальную в пределах заблаговременно оговоренной суммы на определенный соглашением срок.

В практике международных кредитных отношений иногда используется *беспроцентный кредит*, который предоставляется из целевых денежных фондов, созданных экономически развитыми странами с целью предоставления помощи развивающимся странам.

Рассмотренные формы кредита наиболее распространенные. Разнообразие данных форм свидетельствует о том, что, *во-первых*, кредитные отношения пронизывают все уровни экономической системы и затрагивают интересы практически всех граждан; *во-вторых*, кредит выполняет также важные общественные функции.

Функции кредита

Перераспределительная — кредит обеспечивает аккумуляцию временно свободных денежных ресурсов домохозяйств, предпринимательского и государственного секторов, превращая данные ресурсы в ссудный капитал, который посредством разнообразных форм кредита перераспределяет их в пользу субъектов, имеющих потребности в использовании на платных условиях заимствованных временно свободных денежных средств других лиц.

Эмиссионная функция проявляется в создании новых платежных средств кредитными учреждениями.

Экономия издержек обращения возникает благодаря тому, что кредит существенно ускоряет оборот денежных ресурсов и удешевляет обслуживание денежного обращения.

Кредит способствует созданию крупных предприятий и **ТНК**, обеспечивая *рост уровня концентрации и централизации капитала*.

Кредит — важный *инструмент государственного регулирования экономики*. Манипулируя объемами кредитных ресурсов посредством изменения учетной ставки процента, нормы обязательных банковских резервов, операций с ценными бумагами на открытом рынке, государство осуществляет стимулирующую или ограничительную экономическую политику.

18.3. Кредитная система и ее структура

Кредитная система — это система кредитных отношений, принципов и форм кредитования (функциональная структура) и совокупность кредитно-финансовых учреждений, которые создают, аккумулируют и предоставляют денежные средства на принципах кредитования (*институциональная структура*).

В общем виде *институциональную структуру* можно представить следующим образом:

- *центральный банк*;
- *коммерческие банки*;
- *специализированные банковские учреждения* (ипотечные, внешнеторговые, сберегательные банки и т. п.);
- *небанковские финансово-кредитные учреждения* (страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании и т. п.).

Центральный банк — это государственное учреждение, являющееся основным звеном кредитной системы. Его также называют банком банков, исходя из задач и функций, которые он выполняет.

Функции центрального банка:

- разработка и реализация денежно-кредитной политики;
- эмиссия наличных денег (монопольное право центрального банка);
- эмиссия безналичных денег;
- хранение золотовалютных резервов страны;
- аккумуляция и хранение кассовых резервов коммерческих банков. Содержание данной функции заключается в том, что каждый коммерческий банк в качестве члена национальной кредитной системы обязан сохранять определенный процент от суммы депозитных вкладов на резервных счетах центрального банка. Норма резервирования возрастает, если возникает потребность сокращения предложения денег, и уменьшается, если необходимо увеличить

кредитна система

предложение денег. Таким образом, резервирование — важное средство денежно-кредитной политики, при помощи которого регулируется количество денег в обращении.

Кроме того, резервирование является также определенным средством обеспечения минимальной ликвидности коммерческих банков, своеобразной формой хранения депозитов:

— кредитование коммерческих банков в период экономических трудностей;

— выполнение кредитных и расчетных операций для правительства. Содержание этой функции заключается в том, что поступления в государственный бюджет аккумулируются на счетах центрального банка. Именно поэтому он осуществляет операции по аккумуляции и расходам денежных средств правительственными организациями. Он также осуществляет по распоряжению правительства операции с иностранной валютой и золотом, с государственными ценными бумагами, выполняет взаимный зачет долговых обязательств и т. п.

Основная задача центрального банка — управление эмиссионной, расчетной и кредитной деятельностью.

При помощи норм резервирования (r), норм учетной процентной ставки по кредитам (i) и операций на рынке ценных бумаг (в результате продажи центральным банком государственных ценных бумаг коммерческим банкам уменьшается объем денежной массы, и, наоборот, выкупая Ценные бумаги, центральный банк увеличивает объем денежной массы) государство посредством центрального банка **осуществляет денежно-кредитную политику.**

Коммерческие банки являются основой кредитной системы. Наиболее распространена **акционерная** организационно-правовая форма коммерческих банков.

В зависимости от способа формирования уставного капитала различают: коммерческие банки без участия государства, с участием иностранного капитала и т. п.

В зависимости от объема операций, осуществляемых коммерческими банками, их делят на: **универсальные** (выполняют все операции) и **специализированные** (выполняют

меньший объем операций, обслуживают определенную отрасль или сферу экономической деятельности или группу клиентов).

Функции коммерческих банков:

- ведение текущих счетов (аккумуляция бессрочных депозитов);
- аккумуляция срочных депозитов;
- выдача денежных средств со счетов;
- перевод денежных средств с одного счета на другой;
- размещение аккумулированных денежных средств путем предоставления кредитов, купли-продажи ценных бумаг;
- эмиссия кредитных денег путем мультипликации банковских депозитов и кредитов и т. п.

Свои функции коммерческий банк выполняет через операции (рис. 18.1).



Рис. 18.1. Структура операций коммерческих банков

Банковские операции делят на активные и пассивные.

Пассивные банковские операции связаны с аккумуляцией ресурсов, необходимых для проведения кредитных и прочих активных операций.

Структура банковских ресурсов:

- *собственный капитал банка:*
 - первичный акционерный капитал;

накопленный капитал за счет капитализации части
банковской прибыли;

—резервы;

депозиты клиентов:

—срочные (вкладчики могут запрашивать (снимать, использовать) средства только после окончания определенного срока);

—до востребования (текущие счета) (вкладчик может использовать их в любое время);

- **сберегательные взносы**, которые как правило, медленно накапливаются и используются только через несколько лет. О сберегательном вкладе клиента свидетельствует сберегательная книжка;

- **привлеченные средства** — кредиты, полученные в других банках (межбанковский кредит);

- **средства, полученные от эмиссии и размещения ценных бумаг банка.**

Активные операции коммерческих банков связаны с размещением ресурсов с целью получения прибыли. Это кредитные операции и операции по размещению ценных бумаг.

В зависимости от **объектов** активные операции имеют следующую структуру.

Вексельные операции (покупка векселей у компании и выдача под них ссуд).

Предприятие, продающее свой товар другому предприятию в кредит, принимает вексель, по которому может получить деньги от предприятия-покупателя только через определенный период времени. Если предприятию-продавцу Деньги нужны раньше, нежели наступит срок платежа, то оно может **продать вексель банку**. Эта операция называется **Учет векселей**. Банк выплачивает векселедержателю не всю сумму, указанную в векселе, а уменьшенную на величину Учетного процента. Предприниматель-продавец может получить кредит банка под залог векселя. После наступления срока погашения кредита заемщик возвращает кредит и забирает вексель.

Подтоварные операции — предоставление кредита под залог товаров и товарных документов.

Фондовые операции — операции с ценными бумагами имеющими следующую структуру:

- кредит под ценные бумаги;
- банковские инвестиции, т. е. приобретение (покупка) банками ценных бумаг.

Лизинговые операции, участниками которых являются три субъекта: *лизинговая компания*, функцию которой исполняет банк; *арендатор*, заказывающий банку (лизинговой компании) оборудование, которое хочет взять в аренду; *предприятие*, производящее это оборудование.

Факторинговые операции — приобретение банком (факторинговой фирмой) у клиентов права на взыскание долгов с частичной оплатой своим клиентам требования к их должникам (от 70 до 90 % долга) до наступления их оплаты должником. Иными словами, передача предприятием права на управление своей дебиторской задолженностью. Банк при этом принимает на себя обязательство по мере необходимости финансировать при помощи кредита выполнение всех финансовых обязательств такого предприятия. Факторинг — это универсальная форма, охватывающая информационное, бухгалтерское, сбытовое, юридическое и страховое обслуживание клиентов. Он возник в XVII—XVIII вв. в виде операций торговых посредников, а затем приобрел форму кредитования.

Трастовые (доверительные) операции — операции банков по управлению имуществом и выполнение иных услуг в интересах и по поручению клиентов.

- Структура трастовых операций для юридических лиц*
- платежные операции;
 - гарантирование платежей;
 - продажа ценных бумаг на фондовом рынке и их хранение;
 - управление имуществом и т. п.

Для *физических лиц* трастовые операции осуществляются в *формах*:

кредитная система

_ временного управления имуществом лиц, лишенных права на управление (несовершеннолетние, недееспособные лица);

— вложения денег в ценные бумаги и недвижимость;

— уплата налогов;

— управление имуществом по поручению клиента и т. п.

Элементами кредитной системы являются также специализированные *кредитно-финансовые институты*.

Сберегательные банки — финансовые учреждения, специализирующиеся на обслуживании населения, привлечении денежных сбережений граждан, предоставлении кредитов и других банковских услуг.

Ипотечный банк — банк, который специализируется на предоставлении долгосрочных кредитов под залог недвижимого имущества (земли, строений и т. п.) и выпуске залоговых листов, обеспеченных недвижимостью.

Инновационный банк специализируется на финансировании и кредитовании инновационных проектов путем приобретения соответствующих акций и размещения облигационных займов.

Инвестиционный банк привлекает долгосрочный ссудный капитал и предоставляет его в распоряжение заемщиков (предпринимателей, государства) посредством выпуска облигаций и других видов долговых обязательств. Он изучает характер и объем финансовых потребностей заемщиков, согласует условия предоставления займов, осуществляет выбор вида ценных бумаг, определяет срок их новой эмиссии и размещения среди инвесторов. Инвестиционный банк является не только посредником между инвестором и заемщиком, но и гарантом эмиссии и организатором рынка.

Внешнеторговый банк осуществляет операции по кредитованию экспорта и импорта по внешнеторговым расчетам, гарантирует и учитывает векселя по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками.

Кредитная система включает также *небанковские финансовые институты*, осуществляющие аккумуляцию денежных средств и размещение их на принципах срочности, возвратности и платности.

Страховые компании аккумулируют денежные средства в специфической форме: путем продажи страховой защиты, о чем свидетельствует выдача страхового полиса (договора, свидетельства). Полученные страховые премии страховые компании вкладывают в ценные бумаги частных предприятий и государственные ценные бумаги.

Страховые компании, занимающиеся страхованием жизни, предоставляют *долгосрочные кредиты*, а занимающиеся рисковыми видами страхования — *краткосрочные*.

Имеются страны, законодательство которых разрешает страховщикам выступать самостоятельными субъектами кредитного рынка. Законодательство Украины запрещает такую деятельность.

Пенсионные фонды аккумулируют денежные средства в форме пенсионных взносов и начислений. Они формируются как частными предприятиями, так и государственными органами. Пенсионные фонды различают по *форме организации управления* и по *структуре активов*. Так, имеют место пенсионные страховые фонды, управление которыми осуществляют страховые компании, а также пенсионные фонды, находящиеся в управлении частных предприятий или банков по поручению последних.

Имеются также *фондированные* (их средства инвестируют в ценные бумаги) и *нефондированные* (выплата пенсий из текущих поступлений) пенсионные фонды.

Фондовые биржи, брокерские фирмы, финансовые компании и другие организационные формы небанковских финансовых институтов дополняют структуру финансовой системы. Кроме национальных, существуют и международные кредитные институты.

Международный валютный фонд (МВФ) — международная валютно-кредитная организация, регулирующая межгосударственные валютно-кредитные отношения. МВФ — специализированное учреждение ООН. Членом МВФ может быть только страна — член ООН. Создан в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции (США). Штаб-квартира МВФ находится в Вашингтоне.

кредитн система
ая

функции МВФ:

_содействие международному сотрудничеству в валютной сфере;

_содействие международной торговле путем стабилизации валютных курсов;

_установление многосторонней системы платежей между странами — членами МВФ;

— упразднение валютных ограничений и предоставление кредитов для урегулирования платежных балансов.

Средства МВФ формируют государства-члены в соответствии с установленной квотой. Членами МВФ являются более 180 стран мира. Его цель — содействие развитию международных экономических отношений. Он разрабатывает правила регулирования валютных курсов, осуществляет контроль за выполнением этих правил и предоставлением кредитов членам МВФ.

Всемирный банк — международный инвестиционный институт (сначала Международный банк реконструкции и развития (МБРР)), созданный одновременно с МВФ. *Цель Всемирного банка* — содействие экономическому и социальному развитию стран мира.

В состав Всемирного банка входят: МБРР, Международная финансовая корпорация (МФК) и Международная ассоциация развития (МАР).

Получение кредитов от Всемирного банка предполагает полное корректирование экономической политики государств-заемщиков. Условия получения займов от Мирового банка: отсрочка на 3—5 лет; срок погашения ссуд 15—20 лет; Уточнение процентной ставки каждые 6 месяцев и соответствующее определение стоимости кредитов.

Банк международных расчетов (ВМР) объединяет на акционерных условиях часть финансовых ресурсов центральных банков 30 стран, осуществляет для них коммерческие операции и участвует в организации международного валютного сотрудничества. Создан в 1930 г. (г. Базель, Швейцария). ВМР выполняет функции объединяющего центрального банка для большинства национальных центральных банков европейских стран, Канады, Японии и ЮАР.

Несмотря на то, что монопольное положение в осуществлении денежной эмиссии занимает центральный банк, коммерческие банки производят кредитные деньги благодаря мультипликационному расширению банковских депозитов и кредитов, обусловленному тем, что часть ссуженных коммерческими банками денег возвращается к ним опять, и они вновь и вновь предоставляются в заем.

Этот эффект мультипликации имеет тенденцию к затуханию, подробнее он будет рассматриваться в курсе "Макроэкономика". Мы же только отметим, что осуществляя денежно-кредитную политику, центральный банк должен учитывать взаимодействие всех звеньев кредитной системы (влияние процентной ставки, нормы резервирования банковских депозитов, денежной эмиссии, операций на открытом рынке ценных бумаг и денежного, депозитного и иных мультипликаторов).

Деньги такой же важный компонент экономической системы, как кровообращение в человеческом организме. Именно поэтому кредитная система, обеспечивающая снабжение "кислородом" — "деньгами" хозяйствующих субъектов, имеет чрезвычайно важное значение для жизнедеятельности и эффективности всей экономической системы.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Активные, пассивные и посреднические банковские операции. Коммерческие банки. Кредит: коммерческий, банковский, ипотечный, лизинговый, ломбардный, государственный, международный, "стенд-бай". Кредитная система. МВФ, Всемирный банк, БМР — международные финансовые институты. Небанковские финансовые институты. Пенсионные фонды. Сберегательный, ипотечный, ин-

кредитная система

новационный, инвестиционный, внешнеторговый банки, специализированные финансово-кредитные институты. ссудный капитал. Страховые компании. Финансовые компании. Центральный банк.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите источники формирования кредитных ресурсов и раскройте их содержание.
2. На каких принципах функционирует кредит?
3. Назовите общие и отличительные черты между коммерческим и банковским кредитом.
4. Назовите общие и отличительные черты ипотечного и ломбардного кредита.
5. Раскройте содержание и двойственную природу государственного кредита.
6. В чем состоят особенности международного кредита? Раскройте его содержание.
7. Дайте определение кредитной системы и раскройте содержание ее институциональной структуры.
8. При каких условиях используется беспроцентный кредит? Назовите субъектов этого кредита. Какова его цель?
9. Какие функции и операции осуществляет центральный банк?
10. В чем заключается функциональное предназначение коммерческих банков?
11. Раскройте содержание и структуру пассивных и активных банковских операций.
12. Дайте характеристику содержания и структуры посреднических банковских операций.
13. В чем заключается отличие между депозитами и сберегательными взносами?
14. Раскройте содержание и структуру денежных ресурсов коммерческих банков.

15. Раскройте сущность лизинговых, факторинговых и трастовых операций.

16. В чем заключается особенность функционирования небанковских финансово-кредитных институтов? Раскройте их содержание.

17. Какое влияние на национальную экономику оказывают международные кредитные институты? Назовите главные из них и функции, которые они исполняют.

Литература

1. *Базилевич В.Д.* Ринкова економіка: основні поняття і категорії: навч. посіб. / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. — 2-ге вид., стер. — К. : Знання, 2008. — С 112—117.

2. *Гальчинський А.С.* Економічна теорія : підручник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко. — К. : Вища пік., 2007. — Т. 19.

3. *Загородній А.Г.* Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. — 2-ге вид. — Л. : Центр Європи, 1997.

4. *Ковальчук А.Т.* Банки. Кредит. Фінанси: Законодавчо-правовий вимір / А.Т. Ковальчук. — К. : Парламентське видання, 2004. — Розд. 1, парагр. 1.

5. *Макконнелл К.Р.* Економікс : в 2 т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. — М. : Республика, 1992.

6. *Экономическая теория : учебник / под. ред. В.Д. Камаева.* — М. : ВЛАДОС, 1998.

7. *Hotz V.J.* The Earned Income Tax Credit / V.J. Hotz, J.K. Scholz. — Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2001.

Глава 19 ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*В политике имеется своя невидимая
рука, действующая в направлении, про-
тивоположном действию невидимой ру-
ки рынка.*

Милтон Фридменс

19.1. Объективная необходимость, содержание и модели правительственного регулирования экономики

В главе "Рыночная экономика: сущность, структура и инфраструктура" отмечалось, что любая экономика имеет рыночный и бюджетный секторы, раскрывались черты и функции обоих секторов. В данной теме перед нами стоит задача проанализировать влияние правительства на обеспечение конкурентной среды, производство общественных благ, ограничение негативного влияния циклических колебаний на экономику страны, социальную защиту граждан и т.п.

Рыночная экономика как система, возникшая в результате самоорганизации и саморазвития, оказалась достаточно эффективной, гибкой, способной формировать рациональную структуру хозяйства и обеспечивать широкие рамки экономической свободы ее субъектам.

Иными словами, рыночная система охватывает весьма значительный арсенал своих функциональных обязанно-

стей, необходимых для обеспечения комфортного и надежного функционирования общества. Вместе с тем следует отметить, что имеется ряд проблем, связанных с природными факторами, экономической общественной деятельностью и другими ее видами, а также естественным саморазвитием рыночного хозяйства, к которым рынок остается безразличным, а общество стремится их решить. Именно поэтому необходимость *правительственного* вмешательства в экономику связывают с отказами рынка (фиаско рынка).

Отказы рынка — это нежелание или несостоятельность (неспособность) рынка удовлетворять потребности общества или отдельных групп людей рыночной экономической системы.

Рассмотрим кратко *структуру* отказов рынка.

1. Рынок зиждется на индивидуальной экономической свободе и конкуренции участников хозяйственного процесса, что является существенным преимуществом этой формы хозяйствования. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что экономическая система — не простая арифметическая сумма составляющих ее элементов. Индивидуальная экономическая свобода является благом до тех пор, пока она не ограничивает экономическую свободу других индивидов. В случае, когда расширение свободы одного индивида ограничивает свободу других, должен быть общественный ограничитель экономической свободы.

Так, свобода предпринимательства на основе конкурентной борьбы естественным образом порождает свой антипод — произвол монополий, который можно ограничить законом о защите конкуренции (или антимонопольным законодательством).

2. Рынок в полной мере обеспечивает производство благ для индивидуального потребления. Эти блага называются *частными*.

Частные блага — это блага, потребление которых одними лицами исключает возможность их одновременного потребления другими. Доступ к потреблению частных

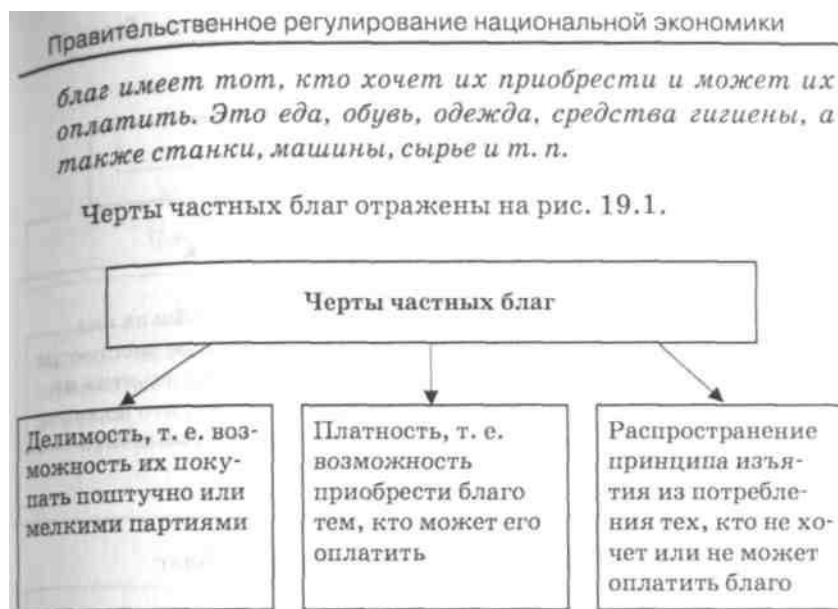


Рис. 19.1. Характерные черты частных благ

Но имеются и блага, которые можно потребить только совместно (сообща). Они неделимы. Это национальная безопасность, обеспечение правопорядка, защита природной среды и т. п. Такие блага называют общественными.

Общественные блага — это блага, которые одновременно потребляют многие индивиды, независимо от того, может или не может их оплатить каждый отдельный потребитель.

Черты общественных благ отражены на рис. 19.2.

Общественные блага тоже делят на два вида: *чистые и смешанные* (рис. 19.3).

Естественно, частные блага производятся рынком в надлежащем объеме и необходимой структуре.

За производство общественных благ отвечает правительство.

Безопасность государства, охрана правопорядка, надлежащее содержание улиц и населенных пунктов — чистые



Рис. 19.2. Характерные черты общественных благ

общественные блага, производство которых финансируется за счет бюджетов.

Регулирование производства и распределения смешанных общественных благ осуществляет правительство путем:

— предоставления исключительных прав на использование ресурсов для производства этих благ;

— введения административных барьеров на пути вхождения на рынок этих благ посредством лицензирования, квотирования, чрезмерно высокого уровня налогообложения и т. п.

Влияние правительства на производство общественных благ осуществляется путем:

— производства данных благ в надлежащем объеме и надлежащей структуре в рамках государственного сектора;

— предоставления субсидий для их производства предпринимательскому сектору;

— административного ограничения доступа к использованию этих благ.

3. Рынок заботится о прибыли, оставаясь безразличным к проблемам истощения природных ресурсов. Правительство принимает на себя ответственность за судьбы грядущих

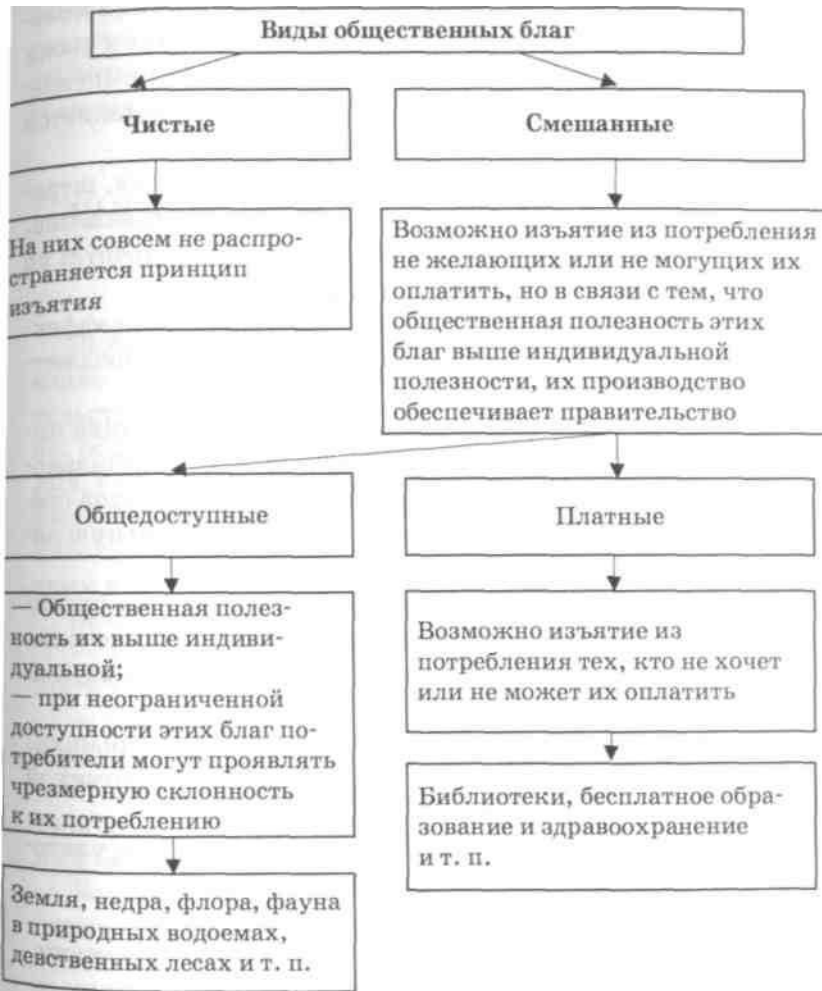


Рис. 19.3. Структура общественных благ

поколений: ограничивает доступ к этим ресурсам, консервируя часть их; учреждает систему поощрений и стимулов для использования ресурсосберегающих технологий; финансирует фундаментальные научные исследования и т. п.

4. Правительство занимается урегулированием экстерналильных (внешних) эффектов, прежде всего *отрицательных*, связанных с перенесением одними субъектами своих издержек на других субъектов без каких-либо компенсаций пострадавшим. Это урегулирование осуществляется двояко:

1) правительство заставляет при помощи налогов, штрафов, запретов прекращать производство и загрязнение, ограничивая пагубное влияние на окружающую среду и на объем убытков, причиненных другим субъектам;

2) правительство "обезвреживает" экстерналильные эффекты и возмещает убытки, причиненные ими, за счет бюджетных средств.

5. Правительство ограничивает негативное влияние циклических колебаний и регулирует опасную для стабильности экономической системы дифференциацию доходов среди разных слоев населения, обеспечивая её *социальную направленность*.

6. В условиях трансформационной экономики на правительство возлагается еще одна важная задача — обеспечение баланса интересов субъектов экономической и социальной деятельности.

Типы правительственного регулирования экономики:

— полная монопольная власть в управлении экономикой (страны социализма, в т. ч. СССР);

— сочетание рыночных и правительственных регуляторов (Япония, Швеция, ФРГ, Австрия, Китай).

Модели правительственного регулирования экономики

Выделяют две модели правительственного регулирования экономики:

— *адаптивную модель*, чувствительную к изменениям и отказам рынка, позволяющую правительству совместно с частным бизнесом гибко приспосабливаться к условиям экономической (национальной и международной) сферы. Пример использования этой модели правительственного влияния на экономику — США;

правительственное регулирование национальной экономики

— *проактивную модель*, направленную на упреждение фиаско рынка путем "взвешенной меры" государственного вмешательства в деятельность бизнес-структур. Эта модель свойственна японской системе правительственного регулирования экономики.

19.2. Цели, средства и методы правительственного влияния на экономику

Любая национальная экономика сочетает саморегулирующие и регулирующие механизмы, используемые правительством. В главах, посвященных микро- и макроэкономике, более тщательно рассматривается механизм установления, нарушения и восстановления равновесия на собственно рыночных (саморегулирующих) началах и при помощи правительственного влияния на экономику, здесь же рассмотрим эти проблемы в более общем плане.

Опытным путем установлено, что:

— критический уровень безработицы не должен превышать 15 %;

— уровень дефицита государственного долга, не угрожающий стабильности, колеблется в пределах 3—5 % ВВП;

— объем золотовалютных резервов должен быть достаточным для покрытия издержек по импорту как минимум на 3 месяца и т. п.

Если в процессе саморазвития возникает угроза существенного отклонения от отмеченных относительных ориентиров, задача правительства заключается в приведении этих показателей (соотношений) к уровню, который бы не угрожал стабильному экономическому развитию.

Правительство осуществляет влияние на экономику при помощи экономической политики государства.

Экономическая политика — это система экономических целей и средств (инструментов), обеспечивающих решение стратегических (долгосрочных) и практичес-

ких задач развития хозяйственной системы страны, воплощенных в правительственных программах.

Основные задачи, возникающие перед правительствами государств

1. Разработка законов, норм и правил владения собственностью и функционирования рынков.

2. Осуществление государственных (правительственных) закупок экономических благ с целью обеспечения ими предпринимательского и домохозяйственного секторов, а также **производство государственным сектором общественных благ** с дальнейшей их реализацией в частично оплачиваемое или бесплатное использование (потребление).

Правительственные расходы на закупки экономических благ способствуют перераспределению ресурсов с частного на общественное потребление экономических благ. Если правительство закупит на 10 млрд грн благ, то часть населения сможет благодаря деятельности правительства потребить оплаченные обществом блага.

3. Осуществление трансфертных выплат: по социальному страхованию, на случай безработицы, субсидий, субвенций, помощи.

4. Взимание налогов. Сумма затрат на государственные закупки экономических благ и выплату трансфертов составляет **расходы** государства.

Основным источником поступлений (доходов), обеспечивающих возможность осуществления этих расходов, являются налоги.

Избыточная сумма расходов составляет дефицит государственного бюджета, который финансируется денежной эмиссией или заимствованиями.

Влияние трансфертов (налогов) отличается от влияния государственных закупок. Если, к примеру, правительственные налоги увеличатся на 10 млрд грн, то, вероятно, на эту величину частные лица сократят потребление.

Осуществляя трансфертные выплаты, правительство меняет структуру производства экономических благ в частном секторе экономике.

правительственное регулирование национальной экономики

5. Прямое влияние правительства на распределение ресурсов. Правительство в значительной степени может влиять на структуру производства, манипулируя налогами расходами, рекомендуя *"что"* производить. Путем **регламентирования норм права** правительство влияет на то, *"как"* производить. При помощи налогов и трансфертных выплат правительство влияет на решение проблемы *"для кого"* производить.

6. Опосредованное влияние правительства на распределение ресурсов осуществляется через налоги и субсидии. Увеличивая налоги на определенные группы товаров, правительство ограничивает объемы их производства, а субсидируя — стимулирует их рост.

7. На правительство возлагается **ответственность по решению проблем природной среды.**

8. **Национальная безопасность** государства обеспечивается исключительно правительственным финансированием.

9. Защита конкурентной среды.

10. Урегулирование *проблем, связанных с нарушением действия рыночных сил, и т. п.*

Решение далеко не полного перечня задач, встающих перед правительством, требует использования определенных инструментов (средств).

Инструменты (средства) — это действия, при помощи которых можно реализовать цели и решать задачи, стоящие перед правительством.

Правительство может оказывать влияние на экономику, проводя фискальную, монетарную, внешнеэкономическую, социальную, антимонопольную политику, а также политику ценообразования, индикативное планирование, амортизационную политику и т. п. Каждая из перечисленных выше составляющих имеет свою структуру средств (инструментов) влияния на экономику со стороны правительства.

На рис. 19.4 схематически изображена структура средств правительственного влияния на экономику.



Рис. 19.4. Инструменты государственного влияния на экономику

Правительство использует для влияния на экономику прямые и косвенные методы.

Прямые методы влияния еще называют **административными**, а **непрямые** — **экономическими**. Административные и экономические методы используют соответственно прямые и косвенные инструменты влияния.

Прямые методы правительственного влияния базируются на **властно-распорядительных отношениях** и проявляются в форме административного влияния на поведение, функционирование и результативность экономических субъектов, ограничивая в определенной степени их хозяйственную свободу.

К прямым методам относятся:

— **разрешения** на осуществление лицензируемых видов деятельности, регистрацию и т. п.;

— **регламентация** деятельности экономических субъектов и введение законов, инструкций, нормативов и т. п.;

— **запреты** осуществлять определенные виды экономической деятельности, а также действий и бездеятельности;

— **применение наказаний и стимулов;**

— **разнообразные формы целевого финансирования:** государственные инвестиции, предоставление субсидий предпринимательскому сектору и сектору домохозяйств;

— **прямое влияние на экспорт:** льготы на кредитование экспорта, отмена пошлин;

— **государственный заказ.**

Косвенные методы — это система правовых и экономических инструментов, при помощи которых государство влияет на поведение хозяйственных субъектов, а также на функционирование и результаты экономики, не ограничивая экономической свободы хозяйствующих субъектов.

Во-первых, выбор метода влияния на экономику основывается на экономической целесообразности. И хотя административное вмешательство в экономику часто воспринимается как грубое, чрезмерное, ограничивающее хозяйственную свободу субъектов, необходимо отдать ему должное, отметив, что ни один экономический инструмент не может работать без администрирования.

правительственное регулирование национальной экономики

Во-вторых, сужение рамок экономической свободы — это не только недостаток. Если, к примеру, индивидуальная свобода одних субъектов ограничивает свободу других, то административное вмешательство в ограничение экономической свободы первых является оправданным и желаемым. Это касается многих сфер деятельности:

— жесткий правительственный контроль монопольных рынков;

— урегулирование внешних отрицательных эффектов и их последствий для окружающей среды (запрет на строительство жилья, предприятий и т. п. на территории заповедников; запрет использовать вредные технологии и т. п.);

— разработка стандартов и контроль за их соблюдением;

— определение и поддержание минимально допустимого уровня благосостояния, гарантированного минимума заработной платы, выплат по безработице;

— защита национальных интересов в системе мирового хозяйства (лицензирование экспорта, контроль импорта, использование иностранных кредитов, инвестиций, валютных ограничений и т. п.).

Административные методы, таким образом, зиждутся на *силе государственной власти* и включают:

— *средства запрета* (скупки акций конкурентов; запрет осуществлять строительство или производство посредством прекращения выдачи или действия лицензий);

— *средства разрешения* (выдача лицензий, разрешение использовать ранее запрещенные ресурсы или иные экономические блага);

— *средства принуждения* (государство обязывает предпринимателей обеспечивать безопасные условия труда; организовывать производственное обучение, устанавливать очистительные сооружения, осуществлять обязательное страхование и т. п.).

Кроме того, *административные методы* управления основываются на *командных формах приказов и распоряжений* тех, кто находится выше в иерархии. Им свойственна *вертикальность*.

Экономические (косвенные) методы основываются на *экономическом интересе* и используют инструменты фискальной, монетарной, внешнеэкономической, социальной ценовой, антициклической и антиинфляционной политики

Иногда люди переоценивают роль экономических методов и недооценивают роль административных. Такое отношение к административным методам характерно для постсоциалистических стран в связи с тем, что система административного управления привела к разрушению экономики.

Однако независимо от страны или уровня экономической системы, правительственное влияние на экономику можно осуществлять только в единстве обоих методов. Объясняется это тем, что любой экономической регулятор включает администрирование, поскольку контролируется определенной хозяйственной службой. Например, бюджетная система ощутит влияние ставки налогообложения только после того, как будет принято административное решение о ее снижении или увеличении.

С другой стороны, в каждом административном регуляторе имеется нечто экономическое, поскольку это решение применяется для влияния на поведение инвестора, производителя, потребителя, экспортера или импортера и т. п.

Несмотря на неразрывное единство этих двух методов, они все-таки противоположны.

Целесообразность использования административных методов определяется тем, что, *во-первых*, здесь известен отдающий команду, ее исполнитель, ответственный за последствия реализации административного управленческого решения, т. е. отношения "управленец — исполнитель" персонафицированы.

Во-вторых, там, где фактор времени является определяющим или достаточно весомым, административные методы незаменимы; они позволяют быстро решить проблему. Даже если решение оказалось ошибочным, его можно быстро отменить, что нельзя сделать при управлении экономическими методами.

В-третьих, административные методы незаменимы при решении экстремальных, экстраординарных проблем. Каж-

правительственное регулирование национальной экономики

дая страна должна иметь систему чрезвычайного управления на случай войны, стихийных бедствий, технологических аварий, эпидемий, попыток осуществления государственного переворота и т. п.

Административные методы запрограммированы на скорость, а не на экономическую эффективность. Здесь *воля* опирается не на экономический интерес, а на *власть*.

Эти методы просты и понятны, но они *мало приспособлены к управлению массовыми явлениями и процессами*. А. Бек в книге "Новое назначение" описывает постановление политбюро о сборе чайного листа, подписанное И. Сталиным, где определяются число и месяц начала сбора урожая, а также требование, чтобы лист чая был зрелым (кондиционным). Естественно, это постановление в полном объеме выполнить невозможно, ведь природа не подчиняется постановлениям правительства и лист может созреть раньше или позже определенной постановлением даты. Если же начать сбор своевременно, лист может оказаться некондиционным.

Попытка распространить административные методы не только на управление функционированием системы, но и на ее развитие оказалась трагической для судьбы экономической системы.

Кроме того, *административные методы* достаточно *трудоемки и дороги*. Если решение, которое мог принять один человек, принимается коллегиально, это не только делает его более дорогим, но и создает персональную безответственность.

Экономическим методам, в отличие от административных, свойственна *горизонтальность*. В их основе лежат взаимовыгодные связи. Рыночная культура предполагает исключительную честность и порядочность партнеров (социальный капитал), она уничтожает тех, кто предает партнера.

Экономические методы лучше всего подходят для регулирования массовых явлений. И в этом их преимущества. вместе с тем экономическим методам свойственны недостатки:

1) для них сложно определить заблаговременно долгосрочные последствия, здесь имеет место проблема измерения результата;

2) ошибки, допущенные правительством при использовании этих методов, умножаются на массовость явлений и подлежат регулированию.

Проблема усложняется тем, что, во-первых, ошибка обнаруживается только со временем, во вторых, на нее влияет мультипликационный эффект, в-третьих, приостановка действия ошибочных решений при использовании экономических методов требует много времени.

Оба метода используются на всех уровнях экономической системы. Но чем выше уровень иерархии, тем больше используют административные методы.

На самом высоком уровне правительственной власти удельный вес административных и экономических методов зависит от доходной части бюджета. Если государственная казна пуста — превалируют административные методы, если она полна — экономические.

19.3. Основные направления и рамки правительственного влияния на экономику

Определить меру влияния правительства на экономику весьма сложно. Поэтому чаще всего эту меру определяют при помощи удельного веса ВВП, ВНД или ЧНД, перераспределяемого через государственный бюджет. Имеется еще один способ определения меры участия правительства в экономической жизни — индекс экономической свободы (ИЭС).

Индекс экономической свободы — это агрегированный индикатор, включающий десять показателей, тоже имеющих сложное строение, свидетельствующий об уровне вмешательства правительства в экономику. Содержание данного индекса достаточно подробно описано в учебнике "Макроэкономика" под редакцией профессора В.Д. Базилиевича

правительственное регулирование национальной экономики

(тема 3). Чем больше участие правительства в экономике, тем меньший уровень экономической свободы, а сама она оказывает определяющее влияние на развитие экономики. в связи с этим возникает потребность в определении рамок правительственного влияния на экономику.

Минимальную черту правительственного влияния определяют:

- правовая база функционирования экономики;
- организация денежного обращения;
- урегулирование экстерналий отрицательных эффектов;
- производство общественных благ.

Максимальная черта правительственного влияния определяется как точка равновесия между расходами, связанными с государственным вмешательством, и выигрышем в социально-экономической эффективности.

Рассмотрим некоторые из основных направлений государственного влияния на экономику.

Влияние правительства на экономический рост в долгосрочном периоде без перерывов в краткосрочных периодах осуществляется посредством действия фискальных и монетарных инструментов.

Стимулирование экономического роста осуществляется путем увеличения объема государственных закупок (G), уменьшения налогов (T) и увеличения трансфертных выплат домохозяйствам и бизнесу (T_r). Это бюджетно-налоговые средства влияния.

Кроме того, экономический рост можно стимулировать монетарными средствами путем: уменьшения учетной ставки процента (i), по которой коммерческие банки получают кредиты в национальном (центральном) банке; уменьшения нормы обязательных банковских резервов (r), которые определяются в процентах от объема депозитов коммерческих банков и на беспроцентной основе сохраняются в центральном банке; выкупа государственных ценных бумаг у населения центральным банком. Все эти мероприятия направлены на увеличение предложения денег в экономике, что делает

их более дешевыми, способствуя расширению кредита оживлению деловой активности и экономическому росту.

Ограничительная политика экономического роста используется в периоды стремительного роста, когда возникает опасность "перегрева" экономики ("бума"), за которым следует падение (т. е. разрыв в долгосрочном росте). Такой рост необходимо ограничивать.

Средства фискальной политики, ограничивающие экономический рост: уменьшение государственных закупок (G), увеличение налогов (Г), уменьшение трансфертных выплат (T_2). Это ограничивает совокупный спрос, и, как следствие, объем национального производства.

Ограничительные средства монетарной политики направлены на увеличение учетной ставки процента (r), увеличение нормы обязательных банковских резервов (r), продажу населению государственных ценных бумаг. В результате таких действий уменьшается предложение денег, они дорожают, сужается кредит, что ограничивает экономический рост.

Антиинфляционная политика тоже бывает двух видов: направленная на преодоление инфляции радикальными средствами и ориентированная на ограничение темпов роста цен с целью приспособления (адаптации) к этой ситуации. Преобладающее большинство стран мира использует адаптивную антиинфляционную политику. США, Великобритания и некоторые другие страны отдают предпочтение радикальным методам борьбы с инфляцией.

Целью долгосрочной антиинфляционной политики является ликвидация инфляционных ожиданий населения. Реализуется данная цель следующими средствами: преодоление бюджетных дефицитов; контроль за приростом денежной массы; формирование надлежащих золотовалютных резервов и т. п.

Краткосрочная антиинфляционная политика направлена прежде всего на ограничение темпов инфляции. Для решения данной проблемы правительство направляет свои усилия на уменьшение диспропорции между совокупным

правительственное регулирование национальной экономики

просом и совокупным предложением. Средствами реализации этой цели являются:

— стимулирование производства путем увеличения государственных закупок, инвестиций;

— поиск социально нейтральных источников увеличения бюджетных поступлений;

— активизация политики импорта;

— рост процентных выплат по депозитам для стимулирования сбережений и ограничения объема потребительского спроса.

Социальная политика правительства ставит две основные задачи:

1) обеспечение накопления человеческого и социального капитала;

2) социальная защита наиболее уязвимых слоев населения.

Решение первой задачи осуществляется посредством использования правительством следующих средств: определение и установление минимальной заработной платы; нормирование условий труда и продолжительности рабочего времени; финансирование переквалификации и повышения квалификации; финансирование обеспечения базового уровня услуг здравоохранения; финансирование (частичное или полное) образовательных услуг в учебных заведениях разного уровня; индексация денежных доходов в условиях инфляции; установление необлагаемого налогом минимального дохода; дифференциация налоговых ставок в зависимости от Уровня дохода; предоставление налоговых льгот и т. п.

Вторая задача решается при помощи таких средств: *социальное обязательное страхование*, т. е. гарантированная государством система мероприятий по обеспечению граждан в старости (пенсионное страхование), на случай болезни и потери трудоспособности (медицинское страхование); поддержка материнства и детства (социальная помощь семьям с детьми), а также социальная помощь малообеспеченным, инвалидам, ветеранам, одиноким.

Необходимо подчеркнуть, что система социального страхования тоже состоит из двух направлений:

— *первое* связано с восстановлением и сохранением тру. способности;

— *второе* гарантирует материальное обеспечение граждан, утративших трудоспособность или не имевших ее.

Мы рассмотрели только несколько направлений экономической политики. На самом деле их значительно больше. В связи с этим возникает проблема количественного сопоставления целей и инструментов. Понятно, чем больше инструментов можно использовать, тем вероятнее достижение цели.

Кроме того, необходимо учитывать, что один инструмент можно использовать для достижения разных целей. Поскольку цели могут противоречить друг другу, эффект политики, не учитывающей описанных выше факторов, может быть сведен к нулю. Поэтому, разрабатывая экономическую политику, важно не включать одновременно в правительственные программы противоречивые цели. Сначала необходимо определить цель, реализация которой имеет более важное значение или является предпосылкой для автоматического либо целенаправленного решения других задач.

Кроме того, необходимо учитывать противоречия между текущими и долгосрочными целями. Таким образом, процесс определения целей и средств их реализации полон противоречий, ограничений, неопределенности последствий правительственных действий в долгосрочной перспективе, что, *с одной стороны*, является основанием для критики любых мер правительства, а *с другой* — усложняет процедуру определения эффективности правительственного вмешательства в связи с тем, что, *во-первых*, действия правительства запрограммированы не столько на экономический, сколько на социальный результат, *во-вторых*, цены, в которых измеряется результат правительственной деятельности, часто существенно отличаются от рыночных, *в-третьих*, результат правительственного влияния определяется не только действиями правительства, но и естественными факторами и рынком.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Индекс экономической свободы. Индикативное планирование. Инструменты правительственного влияния на экономику. Максимальная черта правительственного вмешательства. Методы правительственного влияния на экономику: косвенные (экономические) и прямые (административные). Минимальная черта правительственного вмешательства. Модели правительственного влияния: адаптивная и проактивная. Общедоступные и платные смешанные общественные блага. Общественные блага. Отказы рынка. Политика цен. Стимулирующие и ограничительные мероприятия правительства. Цели правительственного влияния на экономику. Частные блага. Чистые и смешанные общественные блага. Экономическая политика: фискальная, монетарная, внешнеэкономическая, социальная, антиинфляционная, антициклическая, антимонопольная, инвестиционная, экономического роста, амортизационная.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите факторы, обуславливающие необходимость правительственного влияния на экономику, и раскройте их Удержание.
2. Чем обусловлены отрицательные (экстернальные) внешние эффекты в экономике и каким образом правительство может их регулировать?
3. Что означает термин "отказы рынка"? Раскройте структуру и содержание отказов рынка.

4. Почему блага, индивидуальное потребление которых следует оплатить, называют частными?
5. Чем обусловлена необходимость производства общественных благ? Как обеспечивается доступ индивидов к использованию общественных благ разных видов?
6. Раскройте содержание и структуру средств влияния правительства на производство смешанных общедоступных и платных общественных благ.
7. Какие типы и модели правительственного влияния на экономику вы знаете? Раскройте их содержание и модели.
8. Дайте определение экономической политики правительства. Назовите ее основные направления.
9. Раскройте качественные и количественные связи между целями и инструментами экономической политики.
10. Назовите основные инструменты монетарной, фискальной, внешнеэкономической и социальной политики.
11. Раскройте содержание, преимущества и недостатки прямых и косвенных методов влияния на экономику. В каких условиях лучше срабатывают прямые, а в каких — косвенные методы?
12. Чем определяются максимальная и минимальная черта государственного вмешательства в экономику?
13. Раскройте содержание и механизм правительственного влияния на экономический рост фискальных и монетарных инструментов.
14. Охарактеризуйте правительственное влияние на инфляцию в краткосрочном и долгосрочном периодах.
15. Раскройте содержание функций и инструменты социальной политики.

Литература

1. *Базилевич В. Д.* Макроекономіка: підручник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л.О. Баластрик / за ред. В.Д. Базилевича. — К. : Знання, 2007. — Розд. 13; розд. 3, парагр 8.

правительственное регулирование национальной экономики

2. *Стігліц Е. Дж.* Економіка державного сектора / тяс Е. Стігліц, пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. — К. : Основи, 1998. - Р. 3.
3. *Єщенко П.С.* Сучасна економіка : навч. посіб. / П.С. Єщенко, Ю. Палкін. — К. : Вища шк., 2005. — Розд. 18,19-
4. *Єщенко П.С.* Нова модель держави / П.С. Єщенко, 5.Є. Квасюк, О.А. Бірюков. — Слов'янськ : Печатный двор, 2002. — Розд. 1,4.
5. *Перехідна економіка : підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін. ; за ред. В.М. Гейця.* — К. : Вища шк., 2003. — Розд. 5, 25.
6. *Радіонова І.Ф.* Макроекономіка: теорія та політика : підручник / І.Ф. Радіонова. — К. : Таксон, 2004. — Т. 8.
7. *Чарлз У.* Голая економіка. Разоблачение унылой науки / У. Чарлз. — М. : Олимп-Бизнес, 2004.
8. *Экономическая теория : учебник / под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича.* — М. : ИНФРА-М, 2000. — Гл. 28.

Глава 20 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

*Догмы спокойного прошлого не будут
срабатывать в бушующем будущем.
Раз мы взялись за новое дело, мы долж-
ны иначе думать и действовать.*

Авраам Линкольн

20.1. Объективные предпосылки и направления рыночной трансформации экономики Украины

Определяющей чертой современной отечественной экономики является ее трансформационный характер, связанный с качественными преобразованиями базисных основ общественной жизни.

Объективная необходимость рыночной трансформации экономики Украины обусловлена исчерпанием экстенсивных факторов хозяйственного роста, социально-экономической неэффективностью, негибкостью и низкой адаптивностью командно-административной системы к условиям научно-технического прогресса " постиндустриальных преобразований.

Как составная часть единого народнохозяйственного комплекса СССР на конец 80-х годов XX в., украинская экономика характеризовалась следующими признаками:

— тотальным директивным планированием и административным контролем над всеми сферами общественной жизни;

теоретические аспекты рыночной трансформации экономики

- преобладающей ориентацией на удовлетворение нужд союзной кооперации;
- переобремененностью ресурсоемкими, экологоопасными базовыми отраслями;
- значительной материале-, капитале- и энергоемкостью;
- технико-технологической отсталостью, невосприятием ряда важных направлений НТП;
- гипертрофированным развитием военно-промышленного комплекса;
- значительным удельным весом отраслей, производящих промежуточный продукт;
- скрытой инфляцией, масштабным дефицитом экономических благ;
- нерациональной занятостью, "уровниловкой", низкой оплатой труда;
- низким уровнем производительности труда, отсутствием действенной мотивации к трудовой деятельности и т. п.

Таким образом, *объективными предпосылками радикальных преобразований отечественной экономики стали масштабность и острота социально-экономических проблем, крах предыдущих попыток реформирования командной экономики без изменения ее сущностных характеристик.*

Трансформационный характер экономики Украины связан со следующими переходными процессами:

- суверенизацией национального хозяйственного комплекса;
- либерализацией и демократизацией экономической Жизни;
- плюрализацией форм собственности и хозяйствования;
- структурной постиндустриальной перестройкой;
- формированием инновационного типа общественного воспроизводства;
- гуманизацией и социализацией экономических процессов;

- радикальным изменением функций и роли государства;
- становлением гражданского общества с развитыми демократическими институтами;
- гармонической интеграцией в глобальную социально-экономическую среду.

Общий стратегический вектор развития Украины
— построение смешанной социально ориентированной экономики постиндустриального типа.

Трансформационные процессы, происходящие в Украине, имеют определенную специфику, связанную со следующим:

- продолжительное время отечественная экономика функционировала как составная часть единого народного хозяйственного комплекса СССР, развивающегося на директивно-плановой основе;
- искусственная оторванность от общецивилизационного прогресса определила инверсионный характер перехода к социально ориентированной рыночной экономике (рис. 20.1);
- постсоциалистические трансформации характеризуются исключительно высокой зависимостью экономических процессов от политических решений.

Переходный период, в который вступила экономика Украины в конце XX в., связан с глубинными социально-экономическими преобразованиями, неминуемым следствием которых стал межсистемный кризис, охвативший всю систему общественных отношений.

Межсистемный трансформационный кризис — кризис, связанный с переходом хозяйственной системы к новому качественному состоянию, радикальным изменением экономических основ и институциональной структуры общества.

Трансформационный спад экономики Украины (1990-2000 гг.) был вызван рядом объективных и субъективных факторов (рис. 20.2).





Рис. 20.2. Основные факторы трансформационного спада экономики Украины

С 2000 г. в Украине началось постепенное возрождение экономики, проявляющееся в стабильном ежегодном приросте ВВП. Вместе с тем замедление *экономической динамики в 2004—2006* гг. было вызвано следующими факторами:

— *исчерпанием инерции возобновительного роста экстенсивного характера*, приобретенной в предыдущие годы, когда экономическая активность повышалась после глубокого и продолжительного трансформационного спада!

теоретические аспекты рыночной трансформации
экономики

— ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры и потерей украинскими экспортерами части внешних рынков;

— резкой номинальной ревальвацией гривни, ее перманентной реальной ревальвацией, чрезмерно резким снижением уровней тарифной защиты, вызвавшими ухудшение позиций украинских товаропроизводителей на внешних рынках, их вытеснение с части внутренних рынков в результате существенного увеличения прироста импорта;

— значительным повышением фискального давления **на хозяйствующих субъектов** вследствие пересмотра доходной части государственного бюджета и отмены преобладающей части налоговых льгот;

— отрицательным влиянием фискализации экономики **на инвестиционные процессы**, резким замедлением инвестиционной активности и оттоком инвестиционных ресурсов из инновационно ориентированных отраслей промышленности, что привело к утверждению традиционно-сырьевой модели отечественного производства и экспорта¹.

Долгосрочная стратегия инновационных преобразований отечественной экономики, неразрывно связанная с социально-рыночным выбором общества, предусматривает переосмысление места и роли человека в воспроизводственном процессе, осознание того, что постиндустриальные тенденции и глобализация мирохозяйственного развития изменяют относительную ценность ресурсов, превращая интеллект и информацию в главное богатство наций, которое легко перемещается из страны в страну.

Стратегическим приоритетом развития отечественной экономики на современном этапе является переход к человекоцентрической модели общественно-го прогресса и превращение человеческого ресурса в его интеллектуальной, инновационной и информационной составляющих в приоритетное направление капиталовложений.

Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році :
ослання Президента України до Верховної Ради України //
Економіст. — 2006. — № 2 (232). — С. 44—45.

Вместе с тем *обновление модели экономического роста* на основе изменения типа общественного воспроизводства форм накопления богатства и представлений о критериях эффективности экономики *наталкивается на серьезные преграды*, а именно:

— технологическую многоукладность отечественной экономики, постоянное воспроизводство устаревших технологических укладов;

— отсутствие эффективных собственников и действенных механизмов стимулирования инновационной активности;

— деформированную отраслевую структуру, основанную на доминирующем развитии сырьевой составляющей экономики;

— существование устаревших неформальных институтов, связанных с предыдущим хозяйственным опытом;

— неразвитость сложного комплекса постиндустриальных характеристик личности: инициативности, умения творчески мыслить, принимать ответственность на себя и адаптироваться к стремительно изменяющимся условиям.

Учет мирового опыта постиндустриальных преобразований развитых государств мира и отечественной практики хозяйствования позволяет сделать вывод, согласно которому *важнейшими предпосылками утверждения человекоцентрической модели экономического роста выступают следующие*:

— преодоление устаревших представлений о зависимости экономического прогресса наций исключительно от расширенного воспроизводства материально-вещественных составляющих общественного богатства;

— обеспечение динамического экономического роста на основе проведения активной инвестиционной политики, направленной на активизацию человеческого капитала;

— формирование национальной инновационной системы как органической целостности науки, инноваций и производства;

— усовершенствование национального законодательства в соответствии с требованиями международных стандартов

теоретические аспекты рыночной трансформации экономики

и соглашений в сфере интеллектуальной собственности, ее коммерциализация и надлежащая правовая защита; — структурная перестройка экономики отраслевого и территориального направления, реструктуризация институциональной системы, административно-территориальная реформа;

— постепенное изменение социально-экономического генотипа нации в направлении роста социальной активности, самостоятельности, высвобождение творческого потенциала личности;

— становление гражданского общества с развитыми демократическими институтами, способными обеспечить самореализацию личности и самоорганизацию социума;

— внедрение новой парадигмы внешнеэкономических связей, направленной на гармоническую интеграцию страны в глобальную экономическую среду.

Таким образом, развитие экономики Украины на современном этапе связано с решением ряда стратегических проблем, которые определяют основные ориентиры экономической политики правительства (рис. 20.3).

20.2. Трансформация отношений собственности и формирование конкурентной среды как стратегический приоритет рыночных преобразований

Основное содержание сложного и противоречивого процесса трансформации отношений собственности определяют реальные изменения на пути ее разгосударствления и приватизации, направленные на утверждение плюрализма форм собственности и хозяйствования, развитие конкурентной среды, преодоление жесткого централизма и командно-административных методов управления, возрождение стимулов к инновационной предпринимательской деятельности.



Стратегические проблемы	Стратегические ориентиры экономической политики
<ul style="list-style-type: none"> — Демократизация экономических отношений, формирование полноценной институциональной структуры рыночной экономики, гарантирование защиты и реализации прав собственности, обеспечение равноправия субъектов хозяйствования; — развитие “экономики знаний”, переориентация национальной хозяйственной системы на научно-технологический рост, в основе которого лежит ускоренное движение в инновационном цикле “наука — технологии — производство — сфера потребления”; — “гуманизация экономики”, всестороннее развитие человеческого капитала нации, обеспечение возможностей для реализации творческого, трудового и предпринимательского потенциала, установление прямой зависимости между показателями экономического развития и уровнем благосостояния граждан Украины; 	<ul style="list-style-type: none"> — Ориентация социальной стратегии на приумножение человеческого капитала путем развития науки, образования, культуры и здравоохранения; — общегосударственная переориентация на научно-технологический вариант экономического роста, формирование национальной инновационной системы, повышение наукоемкости ВВП; — повышение доходов, заработной платы на основе роста производительности труда; — переориентация социальной политики на страховые основы финансирования и повышение эффективности прямого расходования бюджетных средств на социальные нужды; — построение конкурентоспособной экономики на основе развития инвестиционно-инновационной деятельности;

<ul style="list-style-type: none"> — изменение модели энергоснабжения, пересмотр формата отношений между ключевыми государствами-поставщиками, транзитерами и потребителями энергоносителей; — рост открытости экономики на основе повышения ее конкурентоспособности, отстаивания национальных экономических интересов и реализации инновационной социально ориентированной модели хозяйственного развития; — эффективная региональная интеграция, укрепление и защита конкурентных преимуществ в пределах региональных экономических союзов 	<ul style="list-style-type: none"> — обеспечение ценовой стабильности, овладение современными бюджетными и налоговыми стимулами развития; — обеспечение оптимального соотношения форм собственности и хозяйствования, повышение эффективности управления корпоративным и государственным секторами экономики; — содействие процессам становления мощного национального капитала как основы макроэкономической стабильности и конкурентоспособности; — детенизация экономики, легализация теневых доходов и капиталов; — активизация регионального развития, преодоление депрессивности отдельных территорий, объединение усилий местного бизнеса, общественности, самоуправления и государства
---	--

Рис. 20.3. Стратегические проблемы и стратегические ориентиры экономической политики Украины на современном этапе¹

¹ Про внутрішні і зовнішні становище України у 2005 році : Послання Президента України до Верховної Ради України // Економіст. — 2006. — № 2 (232). — С. 45—46.

Разгосударствление — это процесс ограничения административного вмешательства государства в экономику путем преобразования государственной собственности в негосударственную и коммерциализации деятельности государственных предприятий.

Разгосударствление охватывает весь комплекс преобразований существующей хозяйственной системы, связанный с демократизацией хозяйственной жизни на основе преодоления диктата государства, безальтернативного государственного найма работников, государственного нормирования заработной платы и административно-ведомственного управления; замены административно организованных хозяйственных связей рыночными отношениями; освобождение предприятий от прямой и непосредственной административной опеки; борьбы с монополизмом, развития конкуренции и предпринимательства.

Основные пути разгосударствления: приватизация и коммерциализация государственных предприятий.

Приватизация — трансформация какой-либо формы собственности в частную, процесс перехода в частную собственность объектов государственной, смешанной или коллективной собственности.

Приватизация как форма разгосударствления отображает процесс коренной трансформации отношений собственности с целью формирования частного сектора как предпосылки повышения социально-экономической эффективности хозяйствования и улучшения общественного благосостояния на основе становления и утверждения рыночных отношений, предпринимательской среды, конкуренции.

В конце 1991 г. Верховным Советом Украины была утверждена "Концепция разгосударствления и приватизации имущества государственных предприятий, жилищного фонда и земли". В марте 1992 г. были приняты основные приватизационные законы: "О приватизации имущества государственных предприятий", "О приватизации небольших

Теоретические аспекты рыночной трансформации экономики

государственных предприятий", "О приватизационных бумагах". В июне 1992 г. парламент утвердил первую государственную программу приватизации, положив начало легитимному процессу трансформации отношений собственности в Украине.

Согласно Закону Украины "О приватизации имущества государственных предприятий" все предприятия, подлежащие приватизации, были разделены на группы А (объекты малой приватизации), Б, В, Г, Д, Е (объекты большой приватизации) и Ж (объекты сферы социально-культурных услуг). Приватизация этих объектов осуществлялась на основе соответствующих законов.

Способы приватизации в Украине:

- преобразование государственных предприятий в акционерные или другие хозяйственные общества;
- бесплатная передача и продажа акций открытых акционерных обществ;
- выкуп по альтернативным планам приватизации;
- выкуп государственных предприятий, сданных в аренду с выкупом;
- выкуп имущества государственных предприятий членами трудового коллектива;
- продажа государственных предприятий по конкурсу или на аукционе.

Этапы реформирования собственности в Украине I.

Начальный этап приватизации (1992—1994 гг.). П.

Массовая приватизация (1995—1998 гг.).

III. Индивидуальная денежная приватизация (**1999— 2002 гг.**).

IV. Заключительный этап приватизации (с 2003 г.).

Основными технологическими особенностями приватизационного процесса на начальном этапе трансформационных преобразований в Украине были следующие:

- население принимало участие в приватизации посредством механизма применения безвозмездно полученных

"приватизационных денег" ограниченного обращения — именных приватизационных сертификатов;

— с целью инициирования приватизационного процесса работники больших предприятий, прежде всего их руководители, получили значительные льготы в приобретении акций этих предприятий;

— работникам малых предприятий создавались возможности выкупа этих предприятий по остаточной проиндексированной стоимости, в основном посредством механизма аренды с выкупом.

На сегодняшний день массовая приватизация в Украине обеспечила устранение государственной монополии на средства и результаты производства, становление прослойки индивидуальных и ассоциированных частных собственников и формирование негосударственного сектора в качестве основы развития рыночных отношений. На начало 2006 г. в Едином государственном реестре предприятий и организаций Украины составляли:

— объекты частной собственности — 78,3 %;

— объекты государственной и государственно-корпоративной собственности — 4,1 %;

— объекты коммунальной и коммунально-корпоративной собственности — 7,4 %.

Вместе с тем *опыт сертификатной приватизации в Украине подтверждает, что официальное изменение титулов собственности само по себе не гарантирует появления реальных собственников с рыночным поведением и предпринимательским типом мышления.* На практике бесплатная приватизация трансформировалась в *бюрократически-номенклатурную*, которая:

— стала формой создания акционерных обществ на базе существующих структур государственной собственности, находящихся под контролем администрации предприятий и государственного аппарата управления;

— привела к постепенному сосредоточению средств производства и крупных пакетов акций высокорентабельных предприятий в руках номенклатурных сил и теневых структур;

теоретические аспекты рыночной трансформации экономики

— не решила проблем структурной перестройки производства, создания благоприятного инвестиционного и инновационного климата, качественных изменений в механизмах государственного регулирования экономики;

— не обеспечила создания развитых конкурентных рынков товаров, труда, капитала и т. п.

Кроме того, ход приватизационного процесса в Украине был осложнен неэффективной государственной политикой:

— отсутствием четко определенной стратегии реформирования отношений собственности;

— игнорированием межотраслевых связей в экономике;

— неразвитостью институционных механизмов рыночного регулирования;

— отсутствием реального противодействия распространению теневой приватизации;

— недостаточной прозрачностью принятия решений относительно приватизации, в частности стратегических предприятий и предприятий-монополистов, составляющих основу экономического развития и национальной безопасности государства;

— политическими спекуляциями вокруг вероятной реприватизации или национализации государственного имущества и т. п.¹

Современный этап трансформации отношений собственности в Украине связан с решением ряда дискуссионных вопросов, в т. ч.:

— легитимации приватизации путем признания незыблемости сформированных прав собственности;

реvisions приватизации путем реприватизации (изъятие собственности через суды со следующей продажей на транспарентных аукционах и конкурсах) или доплаты за предприятия путем заключения мировых соглашений между правительством и нынешними собственниками.

Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році :
Дослідження Президента України до Верховної Ради України //
Ек_ономіст. — 2006. — № 2 (232). — С 55.

В Послании Президента Украины к Верховному Совету Украины "О внутреннем и внешнем положении Украины в 2005 году" отмечается, что *экономическая стратегия государства в сфере усовершенствования отношений собственности должна объединять задачи укрепления национального частного капитала, повышения эффективности управления государственным, сектором экономики, усовершенствования корпоративного управления, создания институциональных механизмов обеспечения функционирования разных форм собственности и хозяйствования и определения их оптимального соотношения*¹.

Дальнейшее усовершенствование процессов трансформации отношений собственности предусматривает следующее:

— усиление инвестиционной направленности приватизации, привлечение стратегических отечественных и зарубежных инвесторов;

— усовершенствование законодательства в сфере приватизации, его гармонизацию с другими сферами правового регулирования экономической деятельности;

— согласование приватизационных процессов с программами реформирования отдельных областей и сфер деятельности;

— формирование дееспособного корпоративного сектора и интегрированных корпоративных структур;

— приостановление дальнейшей олигархизации общества, обеспечение реального участия миноритарных совладельцев в управлении и распределении доходов;

— усовершенствование предприватизационной подготовки и информационно-маркетинговой деятельности на всех этапах приватизации;

— обеспечение транспарентности (прозрачности) процесса приватизации и спецификации прав собственности.

¹ Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році • Послання Президента України до Верховної Ради України // Економіст. — 2006. — № 2 (232). — С 55.

20.3. Формирование инновационной модели развития национальной экономики

Основа стратегии и тактики экономического роста национальной экономики — ориентация структурных трансформаций на развитие эффективного и конкурентоспособного хозяйства постиндустриального типа.

Структурная перестройка экономики Украины — процесс формирования оптимального состава хозяйства, адекватного социально ориентированной рыночной системе постиндустриального типа и стратегическим национальным интересам страны.

За первое десятилетие независимости Украины произошли следующие **положительные структурные сдвиги**:

- расширение сферы действия рыночных отношений;
- уменьшение уровня монополизации экономики;
- становление конкурентной среды;
- укрепление негосударственного сектора.

Вместе с тем устранение государства от роли ведущего субъекта структурных сдвигов и защиты национальных интересов, рост влияния олигархических формирований, сросшихся с государственным аппаратом, усиление роли экзогенных факторов экономического роста вызвали **существенные структурные деформации трансформационной экономики Украины** (рис. 20.4).

Основными задачами структурной перестройки экономики на современной технологической и ресурсной базе являются следующие:

- концентрация ресурсов на приоритетных направлениях социально-экономического развития с учетом национальной специфики;
- укрепление технологических сравнительных преимуществ отечественных товаропроизводителей относительно зарубежных конкурентов;

- развитие наукоемких производств;
- уменьшение зависимости национальной экономики от импорта товаров и ресурсов;
- увеличение удельного веса ресурсосберегающих производств;
- дальнейшее развитие отраслей "высоких технологий";
- повышение уровня внутренней сбалансированности экономики;
- создание развитого потребительского сектора экономики и сферы услуг.

Ведущей составляющей структурной политики является *инвестиционная политика*, направленная на обеспечение условий для накопления критической массы инвестиционных ресурсов, регулирование структурно-количественных параметров экономического роста, формирование нового экологически безопасного социально ориентированного инновационного типа расширенного воспроизводства (рис. 20.5).

Переход к постиндустриальному информационному обществу возможен лишь при условии активного внедрения долгосрочной комплексной стратегии экономического развития, приоритеты и механизмы реализации которой находят свое воплощение в инновационной политике, направленной на технологическое лидерство (рис. 20.6). Вместе с тем отечественные и зарубежные исследователи обращают внимание на *существование весомых системных препятствий формированию инновационной модели развития Украины*, в том числе:

- недостаточное финансирование научных исследований, внедрения инновационных разработок;
- несовершенство нормативно-правовой системы регулирования и стимулирования инновационной деятельности;
- несоответствие корпоративной структуры, формирующейся в Украине, основным требованиям инновационного развития;
- отсутствие действенной системы приоритетов развития научно-технологической сферы;
- медленное формирование современного и масштабного рынка инновационной продукции;

Теоретические аспекты рыночной трансформации экономики

Структурные деформации трансформационной экономики Украины	
Диспропорции воспроизводственной структуры	Уменьшение удельного веса оплаты труда в структуре ВВП, усиление процессов натурализации ВВП, падение доли сбережений в реальном секторе экономики, катастрофическое сокращение инвестиций, рост объемов теневой экономики, увеличение импорта товаров народного потребления
Деформации отраслевой структуры	Увеличение удельного веса продукции топливно-энергетического комплекса, быстрое развитие добывающих отраслей и отраслей первичной обработки, сокращение удельного веса предприятий, вырабатывающих продукцию конечного потребления
Технико-технологические деформации	Технологическая деградация материально-технической базы национальной экономики, рост масштабов физического и морального износа основных производственных фондов, сокращение инновационной деятельности отечественных предприятий, резкое уменьшение объемов финансирования НИОКР
Региональная асимметрия	Углубление неравенства в развитии отдельных регионов, экологический дисбаланс отдельных территорий, диспропорции в размещении производства и рыночной инфраструктуры
Социальные диспропорции	Массовая бедность, невиданное имущественное расслоение общества, безработица, асоциальное поведение бизнес-элиты, коррупция, сращивание власти и бизнеса

Рис. 20.4. Структурные деформации трансформационной экономики Украины



Рис. 20.5. Основные проблемы инвестиционного развития Украины и цели активной инвестиционной политики

теоретические аспекты рыночной трансформации экономики

— неготовность аппарата государственного управления к предметной деятельности, направленной на инновационное развитие общества¹.

Безальтернативность инновационной парадигмы структурной перестройки отечественной экономики обусловлена необходимостью повышения конкурентоспособности Украины в глобальной среде путем преодоления ресурсных ограничений и сырьевой направленности хозяйства.

20.4. Трансформация денежно-кредитной и финансовой систем Украины

Процесс трансформации отечественной экономики предусматривает создание денежно-кредитной и финансовой систем, отвечающих потребностям развития социально ориентированного рыночного хозяйства.

Основные направления указанных преобразований:

- обеспечение стабильности национальной валюты;
- достижение максимальной сбалансированности государственных финансов;
- создание надежной и мощной банковской системы;
- внедрение эффективной налоговой системы;
- обеспечение финансовой безопасности государства.

Этапы трансформации денежно-кредитной и финансовой систем Украины

I этап (1991—1994 гг.) характеризовался следующими основными процессами:

' либерализацией цен, ослаблением контроля за оплатой труда;

Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Я.А. Жаліло, СІ. Архіреєв, Я.Б. Базилуктаїн. — К. : ШСД, 2006. — С 11—16.



- Формирование национальной инновационной системы и создание условий для органического объединения научно-технологической и предпринимательской среды;
- концентрация материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов на реализации приоритетов инновационного развития;
- содействие инновационному предпринимательству и формирование инновационной инфраструктуры (технополисов, технопарков, инновационных банков, инжиниринговых центров, инновационных бирж, бизнес-инкубаторов и т. п.);
- создание благоприятных институциональных условий для инновационной деятельности, усовершенствование нормативно-правовой базы в инновационной сфере, развитие института интеллектуальной собственности;
- концентрация финансовых и интеллектуальных ресурсов на развитии наукоемких высокотехнологичных производств;
- государственное программирование и регулирование НТП, в т. ч. создание эффективной системы государственных заказов на научно-техническую продукцию, мониторинг технологических инноваций, внедрение оптимальной системы сертификации и стандартизации продукции, эффективная патентная политика;
- коммерциализация результатов научных исследований, привлечение сбережений населения в сферу инновационных инвестиций;
- формирование внебюджетных источников поддержки инновационной деятельности путем развития соответствующих фондов, благотворительных программ, конкурсов и т. п.;
- привлечение зарубежных инвесторов в инновационную сферу и к становлению системы страхования инновационных рисков;
- интеграция в мировое научно-технологическое пространство, развитие международного сотрудничества в области науки, техники и инноваций

Рис. 20.6. Стратегические приоритеты инновационного развития экономики Украины

теоретические аспекты рыночной трансформации экономики

— переливом финансовых активов из государственного сектора в частный;

— сохранением монопольного государственного сектора с монопольным ценообразованием и льготным кредитованием отраслей и производств;

— фактическим подчинением Национального банка правительству, прямым кредитованием бюджетного дефицита.

Следствием указанных трансформаций стало обострение противоречий экономического развития в результате потери государством реальных инструментов осуществления эффективной экономической политики, неконтролируемого роста денежной массы, гиперинфляции, стагнации отечественного производства, стремительного роста внешней задолженности, катастрофической разбалансированности финансовой системы, дезорганизации денежного обращения, обострения социальных проблем.

II этап (1995—2000 гг.) связан с:

— проведением жесткой денежно-кредитной политики, активных антиинфляционных мероприятий;

— осуществлением денежной реформы (1996 г.);

— преодолением бюджетного дефицита, усовершенствованием межбюджетных отношений;

— повышением платежеспособности хозяйствующих субъектов;

— дальнейшим увеличением зарубежных займов и кредитов;

перераспределением кредитных ресурсов в пользу реальной экономики;

началом функционирования фондового рынка Украины;

стабилизацией валютного курса, внедрением валютных коридоров.

Результатом указанных трансформаций стали рост реального ВВП, сокращение инфляции, стабилизация курса гривны, увеличение поступлений иностранной валюты, превращение дефицита материальных ресурсов в экономике в дефицит финансовых и кредитных ресурсов, рост задолженности хозяйствующих субъектов, стагнация рынка облига-

ций внутреннего государственного займа, обострение долговых проблем.

III этап (2001— по настоящее время). 2001—2004 гг. характеризовали:

- осуществление мероприятий по обеспечению внутренней и внешней стабильности национальной валюты;
- оптимизацию структуры денежной массы;
- введение режима регулируемого плавающего обменного курса гривни (2000 г.);
- использование стабильности гривни как монетарной предпосылки постепенного перехода к инновационно-инвестиционному развитию;
- повышение уровня монетизации ВВП;
- таргетирование обменного курса.

Вследствие данных трансформаций вырос реальный ВВП, снизилась инфляция (дефляция в 2002 г.), стабилизировался валютный курс, значительно увеличились резервы НБУ, повысился уровень монетизации экономики, улучшилось финансовое положение предприятий, возник профицит сводного бюджета, увеличились объемы долгосрочного кредитования, стабилизировался размер государственного долга, произошли положительные изменения в структуре денежной массы.

В условиях замедления динамики экономического роста и усиления инфляционных тенденций в 2005—2006 гг. денежно-кредитная политика была направлена на:

- торможение процесса роста цен;
- стимулирование кредитной поддержки дальнейшего экономического развития;
- расширение денежного предложения;
- снижение средневзвешенной ставки по кредитам и депозитам.

В результате замедлились темпы инфляции, выросли денежные потоки в банковской системе, увеличились депозиты физических лиц, сохранились высокие темпы роста долгосрочных кредитов. Вместе с тем темпы прироста объемов кредитования физических лиц значительно опережали тем

пы расширения кредитов, предоставляемых хозяйствующим субъектам, что стало реакцией банков на повышение платежеспособности населения (за счет повышения заработных плат и пенсий), а также усиление рисков кредитования юридических лиц¹.

Политическая нестабильность в стране, перманентные выборы в высшие органы государственной власти, углубление макроэкономических дисбалансов, связанных с несоответствием темпов и структуры роста доходов населения динамике количественных и качественных показателей экономического развития, неблагоприятное влияние внешних факторов (общемировые тенденции роста цен на энергоресурсы и продовольствие), ухудшение состояния внешнеторгового баланса и т. п. обусловили существенное повышение оптовых цен (индекс цен производителя промышленной продукции в 2007 г. составил 123,3 %, а в I квартале 2008 г. — 112,4 %) и, соответственно, рост потребительских цен. Это побудило НБУ в 2008 г. проводить ограничительную денежно-кредитную политику, направленную на сбалансирование спроса и предложения денег и упреждение развития инфляционных процессов. С этой целью НБУ осуществлял:

- ограничение темпов роста денежной базы;
- обеспечение умеренных темпов увеличения денежной массы;
- возрастание цены денег;
- увеличение банковских резервов;
- ревальвацию гривни к доллару США и др.

Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році :
°слання Президента України до Верховної Ради України // Економіст. — № 2 (232). — С. 55.

20.5. Проблемы и перспективы интеграции отечественной экономики в глобальную экономическую среду

Сложность и динамизм трансформационных процессов связанных с внутрисистемными и межсистемными трансформациями, асимметричностью и диспропорциональностью эволюции мирохозяйственного устройства в условиях господства неолиберальной модели глобализации обостряют проблему быстрой и эффективной самоидентификации Украины в качестве независимого высокоразвитого государства в сложной системе разветвленных мировых связей и международных экономических отношений.

Общепризнанным является отсутствие альтернатив глобализации для человечества в целом. Объективную основу этого процесса составляет интернационализация экономики, оптимизирующая использование ресурсов в планетарном масштабе и повышающая эффективность хозяйствования на базе мощного синергического эффекта взаимопроникновения и взаимодействия национальных хозяйственных комплексов. Глобализация порождает новую реальность экономической жизни, проявляющуюся в переплетении национальных хозяйств на рыночной основе, взаимодействии новых субъектов, конкурирующих на глобальных рынках, развитии нетрадиционных механизмов и форм сотрудничества, получающих соответствующее институциональное оформление.

Вместе с тем принципиальным является осознание того, что неолиберальная модель глобализации, доминирующая в современном мире, — лишь одна из возможных альтернатив многовекторного процесса трансформации мировой экономики. Основанная на идеологии монетарного либерализма, современная глобализация носит стихийный, одновекторный и мотивированный характер, направленный на реализацию интересов высокоразвитых стран, стремящихся к пе-

теоретические аспекты рыночной трансформации экономики

распределению мирового богатства с целью укрепления собственного потенциала. Поэтому *формирование национальной модели развития каждой страны происходит в условиях острой борьбы экономических интересов представителей транснационального и национального капитала, влиятельных международных организаций и отечественной элиты, а национальная конкурентоспособность выступает имманентным рыночной среде императивом функционирования разноуровневых экономических систем.*

Общепризнано, что современная парадигма международного экономического развития формируется на основе постиндустриальных ценностей, в соответствии с которыми конкурентоспособность страны определяется ее динамическими преимуществами — приоритетом знаний, инноваций и информации, а не только статическими факторами, связанными с обеспеченностью материальными и трудовыми ресурсами. В этих условиях государство, не желающее оставаться на обочине цивилизационных преобразований, должно активно включаться в современные интеграционные процессы, реализуя инновационную модель развития, привлекая в экономику инвестиции глобальных субъектов и формируя эффективные механизмы ее защиты от возможных рисков и потрясений. Таким образом, *решающее значение для развития отечественной экономики приобретает активная деятельность государства по обеспечению национальной конкурентоспособности на основе структурного и технологического обновления.*

Национальная конкурентоспособность — обусловленное экономическими, социальными и политическими факторами устойчивое положение страны на внутреннем, и внешнем рынках, в мировой хозяйственной системе, в глобальных политико-экономических процессах; способность поддерживать устойчивые темпы роста реальных доходов на душу населения.

важнейшие критерии конкурентоспособности национальной экономики нашли отражение в *интегрированном индексе конкурентоспособности* — комплексном показате-

теле сравнительной конкурентоспособности стран, которой рассчитывается на основе комбинаций относительных величин ("твердых" количественных оценок основных экономических индикаторов, публикуемых в официальных изданиях, и "мягких" качественных экспертных оценок). на сегодняшний день *самыми влиятельными исследованиями международной конкурентоспособности стран являются следующие:*

— *"Глобальный отчет о конкурентоспособности"* публикующийся ежегодно по материалам широкой программы обследований стран в рамках Всемирного экономического форума в швейцарском городе Давосе (рис. 20.7);

— *"Ежегодник мировой конкурентоспособности"* Международного института менеджмента и развития, в котором соответствующий рейтинг рассчитывается на основе восьми групп критериев: внутреннего экономического потенциала страны, ее внешнеэкономических связей, государственного регулирования, финансово-кредитной системы, инфраструктуры, системы управления, менеджмента, уровня развития науки и технологии, человеческих ресурсов.

Украина принимает участие в обследованиях международной конкурентоспособности, проводимых в рамках Всемирного экономического форума, с 1997 г. По данным, представленным Всемирным экономическим форумом в 2005 г., рейтинг Украины составил 84-ю позицию среди 104 исследуемых стран.

К важнейшим конкурентным преимуществам отечественной экономики относятся:

— значительные запасы и удобное расположение полезных ископаемых (железная и марганцевая руды, сера, ртуть, титан, уран, минеральные соли, гипс, гранит, мрамор и т. п.);

— плодородные сельскохозяйственные угодья, значительные запасы чернозема;

— высокий образовательный уровень трудоспособного населения при относительно низком уровне оплаты труда;

— развитая сеть академических, научно-исследовательских и проектно-конструкторских учреждений;

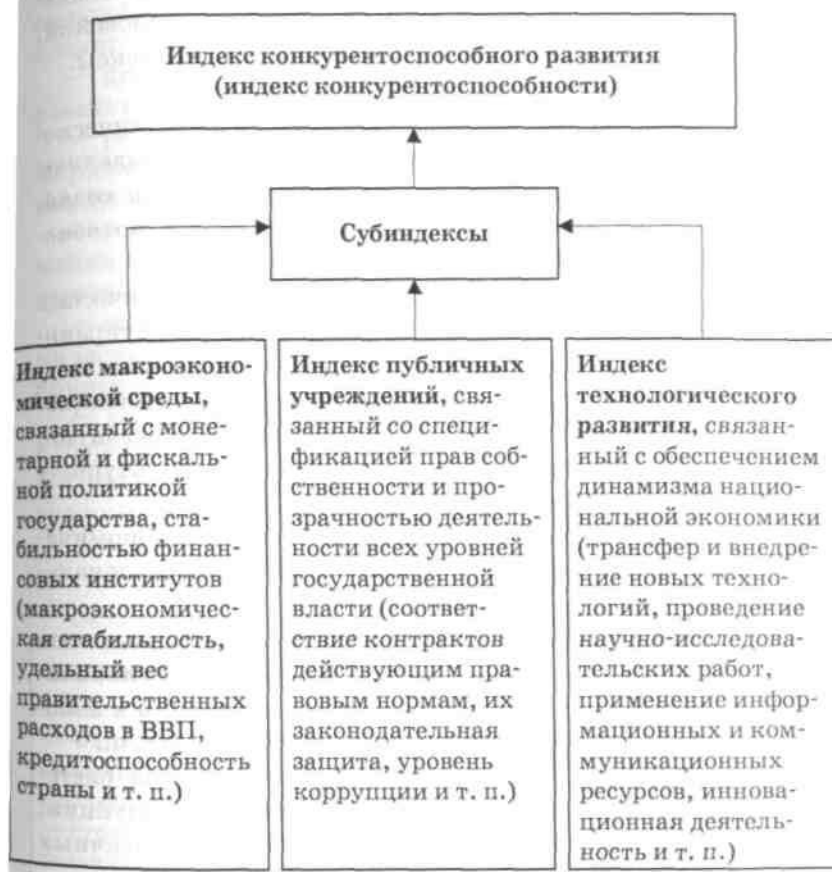


Рис. 20.7. Методика расчета индекса конкурентоспособности
Мирового экономического форума

удобное геополитическое положение, транспортно-географическое расположение, наличие разветвленной транспортной инфраструктуры;

- наличие уникальных производственных комплексов (металлургического, машиностроительного, химического), объединяющих развитую производственную и социальную инфраструктуру, сеть научно-исследовательских, проектных организаций и учебных заведений;

— привлекательные климатические условия, уникальный рекреационный комплекс, включающий Азовский Черноморский, Карпатский и Полесский подкомплексы.

Обращая внимание на замедление темпов экономического роста экономики, современные исследователи выделяют *ряд факторов, препятствующих динамическому хозяйственному развитию и повышению конкурентоспособности отечественной экономики*, в т. ч.:

— ускоренную либерализацию внешнеэкономических связей, приведшую к неконтролируемой открытости украинской экономики и усилению ее структурных деформаций;

— приоритетность ценовых факторов конкурентоспособности в условиях реализации экспортной модели развития, не стимулирующей качественное обновление и структурную перестройку экономики;

— высокий уровень зависимости внутренней экономической динамики от внешних, не контролируемых национальным правительством факторов.

Таким образом, *одним из стратегических приоритетов трансформации экономики Украины в условиях глобализации является переход от экзогенно зависимого к эндогенно ориентированному развитию* (рис. 20.8), в т. ч.:

— формирование национальной инновационной системы, повышение удельного веса инновационной продукции, увеличение объемов предоставления высокотехнологичных услуг;

— структурная модернизация, направленная на преодоление чрезмерной зависимости от отдельных глобальных рынков и углубление участия в глобальных высокотехнологичных проектах;

— укрепление конкурентных преимуществ отечественного бизнеса, поддержка наиболее эффективных импортозамещающих производств и защита от недобросовестной конкуренции на мировых рынках;

— укрепление экспортного потенциала страны, повышение удельного веса товаров с высокой долей добавленной стоимости;

теоретические аспекты рыночной трансформации экономики

формирование производственных региональных кластеров (энерго-металлургически-химических) мирового значения;

- диверсификация источников инвестирования, формирование собственных транснациональных структур;
- развитие внутреннего рынка в качестве основы формирования и апробации национальных конкурентных преимуществ;
- эффективное использование геополитического положения Украины и повышение ее роли как транзитного государства;
- внедрение действенных механизмов защиты от экономических и технологических рисков и опасностей, неблагоприятных изменений международной конъюнктуры;
- усовершенствование процессов интеграции Украины в современные хозяйственные и политические альянсы, развитие взаимовыгодного сотрудничества с международными экономическими и финансовыми организациями.



Рис. 20.8. Трансформация модели развития национальной экономики в условиях глобализации

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Трансформационная экономика. Классический и инверсионный переходы к социально ориентированной рыночной экономике. Межсистемный трансформационный кризис. Основные факторы трансформационного спада экономики Украины. Человекоцентрическая модель общественного прогресса. Разгосударствление. Приватизация. Способы приватизации в Украине. Сертификатная приватизация. Бюрократически-номенклатурная приватизация. Структурные деформации трансформационной экономики. Инновационная парадигма структурной перестройки экономики Украины. Конкурентоспособность национальной экономики. Интегральный индекс международной конкурентоспособности. Конкурентные преимущества отечественной экономики. Экзогенно зависимая и эндогенно ориентированная модели развития национальной экономики.

Контрольные вопросы и задания

1. Раскройте важнейшие предпосылки и содержание рыночной трансформации экономики Украины.
2. В чем заключается специфика инверсионного типа перехода к социально ориентированной рыночной экономике? Почему трансформационный кризис в Украине носит системный характер?
3. Определите общее, особенное и специфическое в переходной экономике Украины.
4. Охарактеризуйте основные черты человекоцентрической модели общественного прогресса.

Теоретические аспекты рыночной трансформации экономики

5. Раскройте сущность и механизм процессов разгосударствления и приватизации в Украине.

6. Дайте краткую характеристику основных форм, методов и последствий приватизации в Украине.

7. Чем обусловлены структурные деформации трансформационной экономики? Какую роль играет государство в их преодолении?

8. Определите основные направления и охарактеризуйте важнейшие этапы трансформации денежно-кредитной и финансовой систем национальной экономики.

9. Что такое национальная конкурентоспособность? Для чего и как рассчитывается интегральный индекс международной конкурентоспособности?

Ю. Проведите сравнительный анализ экзогенно зависимой и эндогенно ориентированной моделей развития национальной экономики.

11. Охарактеризуйте важнейшие проблемы и перспективы развития экономики Украины в условиях глобализации.

Литература

1. *Гець В.М.* Уроки та перспективи ринкових реформ і довгострокового економічного зростання в Україні / В. М. Гець // Екон. теорія. — 2004. — № 2. — С 3—24.

2. *Гражевська Н.І.* Інституційні ризики соціально-економічного розвитку трансформаційних економік в епоху глобалізації / Н.І. Гражевська // Вісн. Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. — Сер. Економіка. — 2005. — № 73. — С 16—17.

3. Десять років соціально-економічних перетворень в Україні: спроба неупередженої оцінки / [О. Білоскуранський, І. Бураковський, О. Гончаренко та ін.]. — К., 2002.

4. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / ³а заг. ред. А.П. Гальчинського, С.В. Львовичкіна, В.П. Се^иноженка. — К. : Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2004.

5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. — К. : Ін-т екон. прогнозування : Фенікс, 2003.
6. Економічна теорія : підручник / за ред. В.М. Тарасевича. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — С 618—779.
7. Економічна теорія : посіб. вищої школи / за заг. ред С.М. Воробйова. — Х. ; К., 2003. — С 182—210.
8. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / за ред. З. Ватаманюка. — Л.: Новий світ — 2000, 2005.
9. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я.В. Белінська та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. — К. : НІСД, 2005.
10. Конкурентоспроможність національної економіки / за ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. — К. : Фенікс, 2005.
11. Перехідна економіка : підручник / за ред. В.М. Гейця. — К. : Вища шк., 2003. — С 37—60.
12. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році : Послання Президента України до Верховної Ради України // Економіст. — 2006. — № 2 (232). — С 12—75.
13. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / [Я.А. Жаліло, СІ. Архіреєв, Я.Б. Базилюк та ін.]. — К. : НІСД, 2006.
14. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. — 2004. — № 5. — С 14—23.

Раздел IV
**ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ
МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

*Глава 21. Интернационализация хозяйственной жизни
и мировой рынок.*

*Глава 22. Глобализация экономики
и общецивилизационные проблемы
человечества.*

Глава 21

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ И МИРОВОЙ РЫНОК

*Мир — добродетель цивилизации,
война — ее злодеяние.*

Виктор Гюго

21.1. Международное разделение труда и интернационализация экономики как основа формирования мирового хозяйства

Мировое хозяйство — внутренне противоречивое единство национальных экономик, связанных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими отношениями (рис. 21.1).

Этапы развития мирового хозяйства:

- I. Конец XIX — начало 20-х годов XX в.
- II. Вторая треть 20-х годов — конец 80-х годов XX в.
- III. Конец 80-х — начало 90-х годов XX в. и продолжает
ся ныне.

Мировое хозяйство характеризуется:

- **возрастанием интернационализации экономики** на основе углубления международного разделения труда;
- **созданием многогранной системы** экономических отношений;
- **формированием межнациональных механизмов** регулирования экономических взаимоотношений между странами.



Рис. 21.1. Экономические основы функционирования мирового хозяйства

Международное разделение труда (МРТ) — специализация стран на производстве определенных видов экономических благ в соответствии с их природно-климатическими, историческими и экономическими условиями (рис. 21.2).

Показателем участия страны в МРТ является экспортная квота:

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{Объем экспорта}}{\text{Объем ВВП}} \cdot 100\%.$$

Современный этап развития МРТ характеризуется: — совершенствованием специализации и кооперирования производства наукоемкой продукции, прогрессивных технологий, что обуславливает деиндустрализацию про-

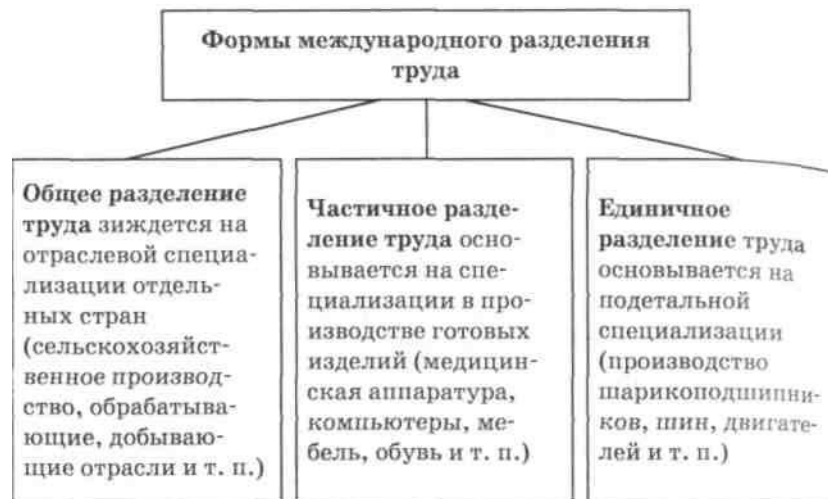


Рис. 21.2. Формы международного разделения труда

мысленно развитых стран (сокращение в их структуре производства удельного веса базовых отраслей);

— углублением специализации в сфере научно-технических знаний и информации;

— интернационализацией (глобализацией) сферы услуг, тесным переплетением продаж услуг с производством и сбытом вещественных товаров, экспортом капитала, международным кредитом, обменом информацией;

— обострением конкуренции на международных рынках, глобализацией ее содержания, возрастанием значения международных конкурентных преимуществ.

Интернационализация экономики — формирование, развитие и углубление экономических взаимосвязей между странами благодаря открытости национальных экономик (рис. 21.3).

Международная экономическая интеграция (МЭИ)

— процесс сближения и взаимопроникновения национальных хозяйств группы стран, направленный на создание единого хозяйственного механизма.



МЭИ носит преимущественно региональный характер.

Формы МЭИ:

— *торговая интеграция* (создание зон свободной торговли) стран-участниц;

— *валютно-финансовая интеграция* (снятие ограничений на перемещение капиталов внутри группировки, единая валютная политика и т. п.);

— *создание единого экономического пространства* (упразднение нетарифных барьеров во взаимной торговле).

Ведущую роль в мировом хозяйстве играют интернациональные промышленные и банковские корпорации.

Международные корпорации (МНК) — концерны или союзы концернов разных стран, доминирующие в одной или нескольких сферах мирового хозяйства.

Транснациональные корпорации (ТНК) — основные субъекты мирохозяйственных связей на современном этапе. ТНК — фирмы, осуществляющие основную долю своих операций за пределами страны, в которой они зарегистрированы, — чаще всего в нескольких странах, где располагаются их отделения, филиалы, предприятия.

Транснациональные банки (ТНБ) — крупные банки, выполняющие посредническую роль в международном движе-



Рис. 21.4. Наибольшие региональные интеграционные объединения



Рис. 21.5. Субъекты мирового хозяйства

интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок

нии заемного капитала и контролируемые (при государственной поддержке) валютные и кредитные операции на мировом рынке.

Классификация стран мирового хозяйства

В зависимости от специфики хозяйственных систем:

- страны с развитой рыночной экономикой;
- страны с рыночной развивающейся экономикой;
- страны с переходными к рынку экономиками;
- страны с нерыночной экономикой.

В зависимости от степени экономического развития:

- высокоразвитые;
- среднего уровня развития;
- с низким уровнем развития.

Кроме того, сейчас выделяют:

- новые индустриальные страны Юго-Западной Азии и Латинской Америки;
- высокодоходные нефтеэкспортирующие страны;
- наименее развитые страны.

Структура международных организаций и институтов:

Специализированные:

- АСС — Административный комитет по координации работы специализированных учреждений ООН и Международного агентства по атомной энергии;
- UNPC — Комиссия ООН по вопросам народонаселения;
- CTC — Комиссия ООН по вопросам деятельности ТНК;
- ILO — Международная организация труда (МОТ);
- ГАТТ — Генеральное соглашение по тарифам и торговле и WTO — Всемирная торговая организация (ВТО) и др.

Отраслевые экономические объединения:

- IAEA — Международное агентство по атомной энергии;
- ICAO — Международная организация гражданской авиации;
- UNCTAD — Конференция ООН по торговле и развитию;
- IMF — Международный валютный фонд (МВФ);
- IBRD — Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и др.

Международные отраслевые организации:

— ОПЕС — Организация стран — экспортеров нефти;

— ЕБРД — Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР);

— EURATOM — Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом) и т. п.

Международные объединения предпринимателей:

— ИРУ — Международный союз автомобильного транспорта;

— ИУМ — Международный союз морского страхования;

— СИТА — Международное общество авиационной электросвязи и др.

21.2. Формы международных экономических отношений (МЭО). Концепции трансформации

Международные экономические отношения (МЭО) — экономические отношения в системе мирового хозяйства (рис. 21.6).

Проблемам мировой торговли, международных валютно-финансовых отношений и миграции рабочей силы посвящаются последующие параграфы. Сейчас же мы рассмотрим тщательнее две формы МЭО: международное движение капитала и научно-техническое сотрудничество.

Международное движение капиталов (МДК) — *перемещение средств за границу или из-за границы с целью получения прибыли* (табл. 21.1).

Прямые инвестиции предоставляют право управленческого контроля за объектом, в который инвестирован капитал.

Портфельные инвестиции осуществляются путем приобретения акций иностранных предприятий в размерах, которые не обеспечивают право собственности или контроля над инвестициями.

Секьюритизация — инструмент регулирования движения заемного капитала путем операций с ценными бумагами-



Рис. 21.6. Формы международных экономических отношений

Таблица 21.1. Формы международного движения капитала

Критерии классификации	Формы вывоза капитала
В зависимости от субъектов, вывозящих капитал	Частный и государственный
По объектам	Денежный и товарный
По срокам	Долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный
По способу получения дохода на капитал	Заемный и предпринимательский

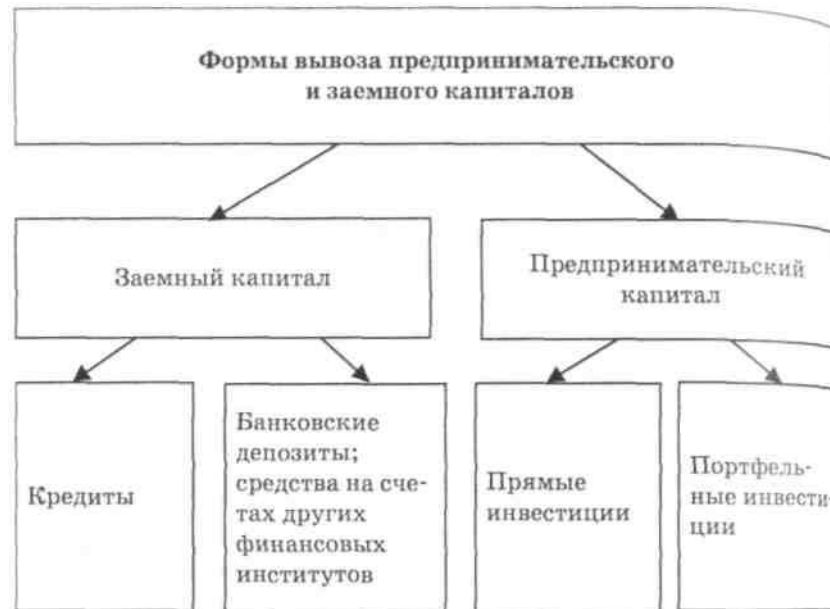


Рис. 21.7. Формы вывоза капитала



Рис. 21.8. Функции международного рынка капитала

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС)



Рис. 21.9. Формы международного научно-технического сотрудничества

Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется трансформационными сдвигами в системе международных экономических отношений.

Факторы, обуславливающие трансформации в системе МЭО:

- распространение кризисов в энергетической, сырьевой и финансовой сферах;
- быстрое изменение приоритетов, обусловленное развитием информационного общества;
- изменения общественно-экономических и политических устройств, в частности постсоциалистических государств;

— экономические, научно-технические и технологические сдвиги, вызывающие изменение форм и направлений международной специализации;

— изменение места отдельных стран, регионов и фирм в системе международного разделения труда и в структуре мирового хозяйства.

Концепции трансформации международных экономических отношений:

— концепция нового международного экономического порядка (НМЭП, 1974 г.), выдвинутая развивающимися странами, которая направлена на противодействие господству ТНК в системе МЭО;

— концепция международной экономической безопасности (МЭБ, середина 80-х годов XX вв.).

Рассмотрим кратко содержание каждой концепции (рис. 21.10, 21.11).



Рис. 21.10. Содержание концепции нового международного экономического порядка

Концепция МЭБ касается интересов всех государств мирового хозяйства (рис. 21.11).



Рис. 21.11. Содержание концепции международной экономической безопасности

21.3. Мировой рынок экономических благ

Мировая торговля — форма МЭО, которая зиждется на глубоком МРТ, специализации отдельных стран на производстве определенных видов экономических благ в соответствии с их технико-экономическим уровнем, природными, географическими и другими условиями.

Мировой рынок — развитая сфера товарного обмена, основанная на МРТ.

Таблица 21.2. Сравнительная характеристика национального и мирового рынков

Критерии сравнения	Национальный рынок	Мировой рынок
<i>В зависимости от объектов обмена</i>	Все экономические блага, подлежащие обмену, произведены субъектами рыночного национального хозяйства	Обмен осуществляется наиболее конкурентоспособной продукцией, изготовленной с низкими издержками и лучшими потребительскими характеристиками
<i>В зависимости от господствующей формы конкуренции</i>	Внутринациональная конкуренция за национального потребителя	Международная конкуренция за внешние рынки
<i>В зависимости от механизма ценообразования</i>	Цена определяется средними общественно необходимыми затратами национальной экономики	Цена отражает средние затраты производителей разных стран, участвующих в обмене
<i>В зависимости от факторов, влияющих на движение экономических благ</i>	Движение экономических благ обусловлено внутренними экономическими факторами	На движение экономических благ существенно влияет внешнеэкономическая политика стран-участниц
<i>В зависимости от наличия или отсутствия барьеров для свободного перелива капитала</i>	Относительно незначительные барьеры	Наличие сравнительно значительных барьеров

Теории внешней торговли

Теории внешней торговли призваны дать ответы на следующие вопросы.

- *Что* лежит в основе МРТ?
- *Что* определяет эффективность международной специализации для отдельных стран?

Интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок

- *Чем* руководствуются фирмы в своем поведении относительно включения их в международный обмен?

Исторически первой теорией внешней торговли является *меркантилизм* (XVI—XVII вв.). Эта теория исходила из того, что богатство нации определяется объемом золота. Поэтому задача национальных государств заключается в том, чтобы продавать больше, а покупать меньше, содействуя таким образом перемещению золота, которое выполняло функцию мировых денег, из одних стран в другие. Меркантилисты рассматривали международную торговлю как игру с нулевой суммой, где выигрыш страны неизбежно означает проигрыш ее торгового партнера. Они подчеркивали необходимость реализации внешнеэкономической политики, которая бы способствовала достижению положительного сальдо торгового баланса.

Классические теории внешней торговли

Теория абсолютных преимуществ А. Смита исходит из того, что благосостояние нации зависит от степени углубления разделения труда, в том числе и международного.

А. Смит пришел к выводу, что каждая страна должна специализироваться на производстве и экспорте товаров, в изготовлении которых имеет абсолютные преимущества, т. е. страна, в которой производство определенного экономического блага обходится дешевле, должна не только ориентироваться на удовлетворение потребностей в этом благе собственных жителей, но и обеспечивать экспорт этого блага в другие страны, в которых его производство обходится дороже. Отбор отраслей и видов производств, на которых будет специализироваться страна, осуществляет не правительство, а *невидимая рука рынка*. Каждая нация выигрывает от международной торговли, поскольку обязательно имеет определенное абсолютное преимущество в производстве тех или иных экономических благ.

Теория относительных преимуществ Д.Рикардо основана на предположении о том, что каждая страна использует свои ресурсы в отраслях, обеспечивающих ей (стране) наибольшие выгоды. Руководствуясь принципом эгои-

стического индивидуализма, участники международной торговли обеспечивают общее благо для всех. Таким образом происходит наиболее эффективное разделение труда между национальными государствами. *Сущность концепции Д. Рикардо*: наличие абсолютного преимущества в национальном производстве того или иного товара не является необходимым условием для развития международной торговли; международный обмен возможен и эффективен даже при наличии относительных (сравнительных) преимуществ. Сравнительные преимущества возникают там, где альтернативные издержки производства будут меньшими. Например, две страны "А" и "В" производят по два товара (шерсть и вино). Пусть страна "В" имеет абсолютное преимущество перед страной "А" и в производстве шерсти, и в производстве вина (табл. 21.3).

Таблица 21.3. Издержки производства на единицу продукции в рабочих днях

Товары	Страна "А"	Страна "В"
Вино	3	1
Шерсть	4	2

В стране "В" издержки по производству шерсти в сравнении с производством вина составляют 2 : 1, а в стране "А" 4 : 3, т. е. относительно меньше издержки на производство

шерсти имеет страна "А" ($1 < 2$). Издержки на производство вина в стране "В" в сравнении с производством шерсти составляют S , а в стране "А" — s , т. е. производство вина более эффективно в стране "В", имеющей относительно меньшие издержки ($S < s$). Поэтому, исходя из теории относительных преимуществ, стране "В" необходимо специализироваться на производстве вина, а стране "А" — на производстве шерсти.

Неоклассические теории мировой торговли. Теория Хэкшера — Олина — Самуэльсона является современной модификацией теории относительных преимуществ и из-

интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок

вестна как *теория соотношения факторов производства*.

Шведские экономисты Эли Хекшер и Беркли Олин теоретически обосновали необходимость и направленность внешне-торговых отношений, а американский ученый Пол Саму-эльсон определил математические условия, при которых реализуется теория Хекшера — Олина.

Авторы связывают теорию сравнительных преимуществ с теорией цен экономических ресурсов (факторов производства). Страны *продают (экспортируют) товары интенсивного использования относительно избыточных ресурсов и ввозят (импортируют) товары интенсивного использования относительно дефицитных для них факторов*. В результате происходит выравнивание цен на ресурсы, теряются относительные преимущества, выравниваются условия развития.

Парадокс Леонтьева. Американский экономист Василий Леонтьев, исследуя структуру экспорта и импорта США в 1947 г., вывел закономерность, известную под названием парадокс Леонтьева.

Парадокс заключается в том, что США экспортировали преимущественно трудоемкие товары, а импортировали — капиталоемкие. Объясняется парадокс тем, что один человеко-час труда американского работника эквивалентен трем человеко-часам иностранных работников. Следовательно, США имеют излишек труда высокой квалификации, что объясняет структуру экспорта в этой стране.

Теория альтернативных издержек Г. Хаберлера зиждется на исследовании технологических переменных, определяющих поведение субъектов на мировом товарном рынке. Он утверждает, что страны экспортируют продукцию наиболее прогрессивного технологического производства, содействуя тем самым распространению в мире новейших технологий. Следствием этого являются выравнивание технологического уровня, сокращение экспорта, изменение структуры внешней торговли.

Теория жизненного цикла товара (ЖЦТ) Раймонда Варнона исходит из того, что все товары имеют свой жизненный цикл. Данная теория рассматривает взаимосвязь

между жизненным циклом типичного нового товара и международной торговлей по следующей схеме:

I этап — появление нового продукта на рынке;

II этап — зрелость продукта;

III этап — выпуск стандартизированного продукта.

В международном аспекте производство данных товаров перемещается в зависимости от этапа цикла. Этой теорией Р. Варной стремился объяснить, почему именно США занимают лидирующие позиции в производстве новых и перспективных товаров. В связи с тем, что спрос на эти товары на американских рынках возникает раньше, чем на рынках других стран, это обеспечивает США технологические преимущества.

Данная теория не распространяется на:

— товары с коротким жизненным циклом;

— предметы роскоши;

— товары с очень высокими транспортными издержками;

— товары, относительно которых фирма применяет стратегию дифференциации с целью поддержания потребительского спроса без использования ценовой конкуренции (рекламные услуги).

Концепции независимости, взаимозависимости и зависимости

В случае *независимости* страна лишается возможности потреблять блага, которых она не производит. Поэтому страны не стремятся к полной экономической независимости. Главное для них — избежать или минимизировать иностранный контроль над спросом и предложением.

Взаимозависимость — это развитие торговых связей на основе взаимовыгодного экономического сотрудничества.

Зависимость проявляется в неравноправности стран различного уровня экономического развития в системе мировой торговли, обусловленной зависимостью от одной страны в качестве потребителя или поставщика.

Пути ограничения зависимости:

— выход развивающихся стран на мировой рынок;

интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок

— диверсификация экспорта путем развития нетрадиционных производств.

Две противоположные доктрины в сфере международного обмена:

— свободы торговли (фритредерства);

— протекционизма (защиты интересов национального производителя).

Аргументы в пользу фритредерства:

— обеспечение международной специализации, выгодной как отдельным странам, так и странам — участницам внешнеторговых отношений;

— активизация развития конкуренции как на национальном, так и на международном уровнях;

— расширение рынка;

— уменьшение риска дефицита;

— формирование высоких жизненных стандартов;

— демократизация хозяйственной жизни.

Аргументы в пользу протекционизма:

— обеспечение определенных гарантий надлежащей экономической безопасности страны;

— опека новых отраслей, пребывающих в стадии становления;

— обеспечение более высокого уровня занятости и доходов в рамках национальной экономики.

Целесообразность использования различных доктрин внешней торговли

Протекционизм целесообразно использовать под давлением необходимости. Это политика краткосрочного периода.

Фритредерство — долгосрочная политика.

Ограничительная внешнеторговая политика более предпочтительна, нежели отсутствие любой внешней торговли.

Главные элементы внешней торговли — экспорт и импорт.

Экспорт (E) — продажа экономических благ зарубежному контрагенту.

Импорт (Z) — покупка у зарубежного контрагента экономических благ.

Сумма экспорта и импорта составляет внешнеторговый оборот.

Резкспорт — приобретение в другой стране экономических благ не для собственного использования, а для перепродажи третьей стране.

Реимпорт — приобретение резкспортного товара страной - потребителем.

Особенности современного этапа развития мировой торговли:

— превышение темпов роста мировой торговли над темпами роста ВВП;

— изменение структуры товарооборота мировой торговли за счет роста удельного веса продукции перерабатывающей промышленности; снижения доли сырьевых товаров; увеличения удельного веса продуктов инновационной деятельности;

— ежегодное обновление ассортимента продукции обрабатывающих отраслей, прежде всего электроники более чем на одну треть;

— возрастание доли взаимной торговли наиболее индустриально развитых стран;

— рост темпов торговли машинами и оборудованием на основе углубления международного производственного кооперирования;

— развитие рынка наукоемкой продукции, патентов, лицензий, ноу-хау;

— множественность цен;

— рост удельного веса и значения мирового рынка услуг и инноваций.

21.4. Торговый и платежный баланс

Платежный баланс (*BP — balance of payments*) — статистический отчет за определенный промежуток времени (месяц, квартал, год), который показывает соотношение между совокупными поступлениями из-за границы и платежами за границу (табл. 21.4).

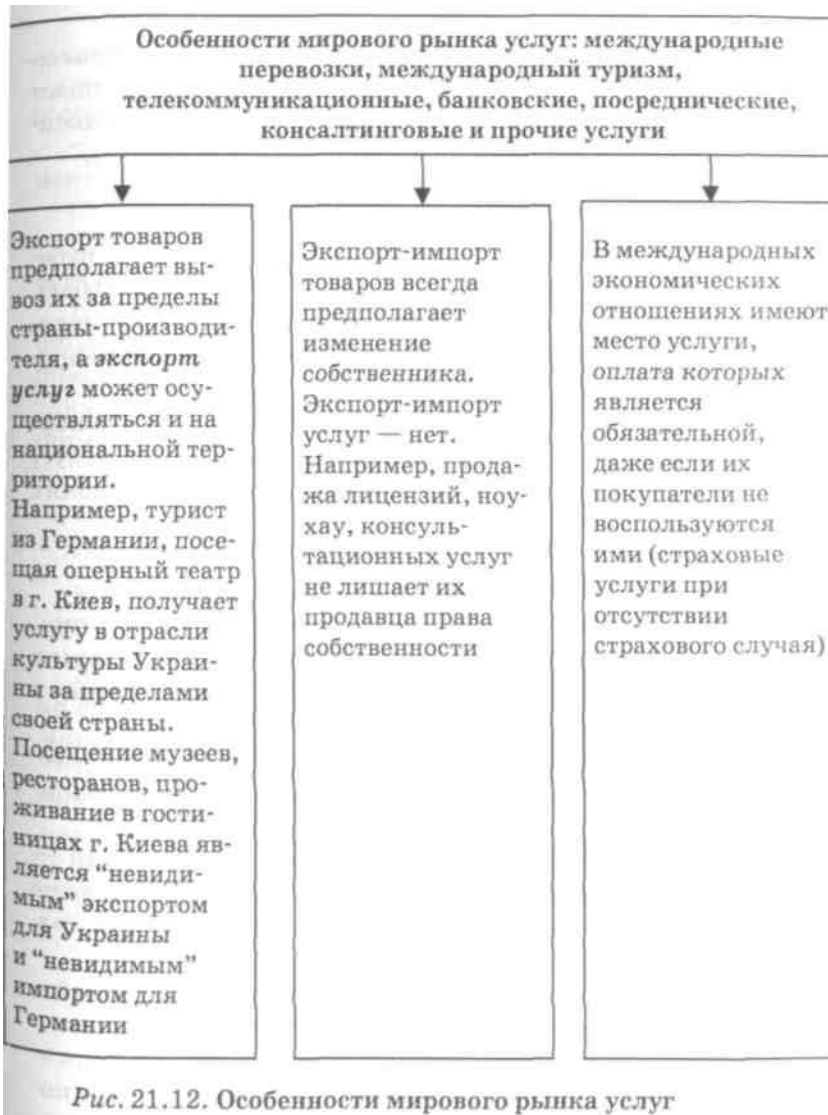
Таблица 21.4. Структура платежного баланса (по методике МВФ)

№ п/п	Счет платежного баланса	Кредит (поступление) платежей	Дебет (выплаты) платежей	Сальдо
1	2	3	4	5
1	Торговый баланс	Выручка от экспорта товаров	Затраты на импорт товаров	Разница между выручкой и затратами
2	Баланс услуг	Выручка от предоставленных за границу услуг	Затраты на оплату зарубежных услуг	Разница между выручкой и затратами
3	Баланс доходов от инвестиций	Поступления доходов от частных и государственных инвестиций из-за границы и иностранных инвестиций в стране	Затраты на оплату доходов по инвестициям за границу	Разница между выручкой и затратами
4	Баланс переводов	Переводы, полученные из-за границы	Переводы за границу	Разница между полученными и отправленными переводами
5	Прочие услуги и доходы	Поступления от прочих услуг в страну	Затраты на прочие услуги и выплаты доходов за границу	Разница между поступлениями и выплатами
A	Итого: баланс текущих операций (1 + 2 + 3 + 4 + 5)			NE (чистый экспорт)
B	Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал: — прямые инвестиции; — портфельные инвестиции; — прочий долгосрочный капитал	Получение капитала (экспорт долговых обязательств)	Вывоз капитала (импорт долговых обязательств)	Чистые прямые иностранные инвестиции (NI). Чистые портфельные иностранные инвестиции (NPT)

1	2	3	4	5
С	Прочий краткосрочный капитал			
D	Ошибки и пропуски			
E	Компенсационные статьи: — движение золота; — распределение и использования SDR (Special Drawing Rights), СПЗ — специальные права заимствования; — переоценка резервов			
	Итого A+B + C + D + E			
F	Чрезвычайное финансирование			
G	Обязательства, составляющие валютные резервы иностранных органов			
H	Итоговые изменения резервов: — золото; — SDR; — резервная позиция МВФ; — иностранная валюта; — прочие требования; — кредиты МВФ	Увеличение резервной валюты	Уменьшение резервной валюты	R (сальдо счета валютных резервов)
	Баланс (BP)			0 /

Интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок

Торговый баланс (*BT — balance of trade*) — статистический отчет, в котором отражаются платежи по экспорту, импорту и реэкспорту товаров за определенный промежуток времени.



Торговый, как и платежный, баланс состоит из кредитных и дебетных счетов.

Кредитные счета обеспечивают поступления иностранной валюты в страну.

Дебетные счета связаны с расходами иностранной валюты.

Разница между кредитом и дебетом образует *сальдо внешне-торгового баланса*. Если экспорт товаров (E) превышает импорт (Z), то сальдо (чистый экспорт — NE) будет положительным (+), если $Z > E$, то NE будет отрицательным (-).

Баланс услуг

Расходы украинских туристов на оплату услуг за рубежом равнозначны импорту данных услуг в Украину (дебет). Предоставление Украиной транспортных, страховых, медицинских, банковских и прочих услуг иностранцам равнозначно экспорту (кредит).

Сальдо баланса услуг равняется разнице между экспортом и импортом лицензий, ноу-хау, транспортных услуг, услуг связи, коммуникаций, страхования, здравоохранения и т. п.

Баланс движения капиталов

Предоставление займа одним государством другому, приобретение одной страной ценных бумаг другой страны в платежном балансе отражаются как *торговля долговыми обязательствами*.

Предоставление займа другой стране — *импорт долгового обязательства (дебет)*. Получение займа из-за границы — *экспорт долгового обязательства (кредит)*.

Приобретение Украиной ценных бумаг других стран — *импорт долговых обязательств (дебет)*. Приобретение другими странами ценных бумаг Украины — *экспорт долговых обязательств (кредит)*.

Оценка экспортно-импортных операций в платежном балансе осуществляется на условиях FOB, то есть без учета в цене товаров затрат на страхование и транспортировку.

Платежный баланс — фактически осуществленные поступления и платежи.

интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок

расчетный баланс включает все требования и обязательства страны к сектору за граница, в том числе и непогашенные.

Платежный баланс учитывает не только платежи, связанные с возмещением, но и платежи, имеющие одностороннюю основу, т. е. не связанные с возмещением:

- односторонние переводы;
- предоставление SDR со стороны МВФ;
- перевод части золота страны в ее золотой запас и на оборот;
- переоценку золотых и валютных резервов в связи с изменением мировых цен на золото и валютных курсов.

Статьи платежного баланса А, В, С — *основные*.

Статьи блоков, связанных с движением валютных резервов, — *балансирующие*.

Если по основным статьям сальдо платежного баланса отрицательное, то, влияя на движение валютных средств, с помощью балансирующих статей, сальдо уравнивают таким образом, что показатели по основным и балансирующим блокам равны нулю.

21.5. Содержание и структура мировой валютной системы

Валюта в широком понимании — это денежная единица страны (гривня, рубль, доллар и т. п.); в узком понимании — это денежная единица других стран.

Национальная валютная система — форма организации валютно-финансовых отношений страны, определяемая национальным законодательством (рис. 21.13).

Этапы развития международной валютной системы (МВС)

I. Система "золотого стандарта" (рис. 21.14):

- золотомонетный стандарт (действовал с 1867 г. до начала XX в.);
- золотослитковый стандарт (с начала XX в. до Первой Мировой войны);
- золотодевизный (золотовалютный) стандарт (с 1922 г. До начала Второй мировой войны).



Рис. 21.13. Структура национальной валютной системы



Рис. 21.14. Формы золотого стандарта

интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок

Преимущества золотого стандарта:

- стабильность курсов валют уменьшает уровень рисков и содействует развитию торговли;
- жесткое саморегулирование.

Недостатки золотого стандарта:

- отказ от самостоятельной денежной политики;
- зависимость от добычи золота.

II. Бреттон-Вудская система (создана в 1944 г.).

Основные ее принципы:

- установление твердых обменных курсов стран-участниц к курсу доллара;
- курс доллара фиксирован по отношению к золоту;
- центральные банки поддерживают стабильный курс национальной валюты по отношению к доллару;
- организационным звеном являются МВФ и МБРР.

III. Ямайская валютная система (создана в 1976 г.).

Основные особенности:

- базируется на нескольких валютах;
- отменен золотой паритет монет;
- основное средство расчетов — свободно конвертируемая валюта, а также международные кредитные деньги — SDR и резервные позиции МВФ;
- свободный плавающий курс валют определяется спросом и предложением;
- центральные банки стран не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для поддержания финансового паритета национальных валют;
- страна сама выбирает режим валютного курса (фиксированный, плавающий или смешанный).

Курс валюты — это цена денежной единицы, одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Котировка — определение официальными государственными органами (центральными банками) цены иностранной валюты.

Факторы, обуславливающие колебания курсов валют:

- соотношение покупательной способности валют на внутренних рынках;

— соотношение спроса и предложения национальных валют на международных рынках.

Искусственные валюты, учрежденные для международных расчетов

СПЗ, или SDR (Special Drawing Rights), — специальные права заимствования, созданные в 1969 г. и заменившие золотодевизный стандарт. Это коллективная валюта, созданная МВФ с целью превращения ее в главный резервный актив МВБ, альтернативный золоту и доллару США. SDR используется для установления паритетов и курсов валют. Своего главного предназначения ей выполнить не удается.

Европейская валютная система (1979 г.) учредила свою валютную единицу ЭКЮ (*ECU — European Currency Unit*) — европейскую денежную единицу, которая выполняла функции меры ценности (стоимости), т. е. средства для установления курсов валют путем приравнивания к ней национальных европейских валют и средства платежа в международных расчетах.

С усилением интеграционных процессов ЭКЮ уступила место евро (1999 г. — начало введения). Эта валюта призвана выполнять все функции полноценных денег.

Правовой статус евро определяется Маастрихтским договором и правовыми актами Европейского Союза. Начиная с января 1999 г. все ранее принятые обязательства в ЭКЮ обслуживаются в евро, исходя из того, что 1 евро — 1 ЭКЮ.

С этого времени Европейский центральный банк контролирует эмиссию национальных валют по отношению к евро с тем, чтобы обеспечить фиксированные курсы национальных валют к евро. Самостоятельная котировка национальных валют не используется. Все платежи и расчеты, связанные с бюджетом ЕС, исчисляются в евро. Новые выпуски ценных бумаг странами — членами единой валютной системы размещаются только в евро. Расчеты между государствами — членами ЭВС (экономического и валютного союза) осуществляются в евро, за исключением определенных договором областей. Сохранялась преемственность всех контрактов и других юридических инструментов. До 31 декабря 2001 г-

интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок

в обращении национальных государств находилась их национальная валюта. С января 2002 г. в обращение были выпущены купюры и монеты евро. **Конвертируемость валюты** — способность национальной денежной единицы обмениваться на другие валюты.

режимы конвертируемости

Полная конвертируемость — возможность для физических и юридических лиц свободно (без каких-либо ограничений) осуществлять все валютные операции.

Частичная конвертируемость предполагает определенные ограничения при осуществлении обменных валютных операций, которые в соответствии с требованиями МВФ не должны затрагивать платежей по текущим международным операциям.

Внешняя конвертируемость — предоставление полной свободы иностранным физическим и юридическим лицам по проведению валютных операций.

Внутренняя конвертируемость — предоставление права осуществлять обменные операции национальных денежных единиц на иностранную валюту только физическим и юридическим лицам данной страны.

21.6. Сущность, причины, формы и тенденции развития миграции рабочей силы

Международная миграция рабочей силы (ММРС) — перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую с целью поиска работы, новых сфер применения своих способностей, лучших условий жизни.

Тенденции развития ММРС:

распространение миграционных процессов рабочей силы практически на все страны мира;

- основное направление миграции рабочей силы: из раз- дающихся стран и стран с переходными экономиками в наиболее развитые страны;

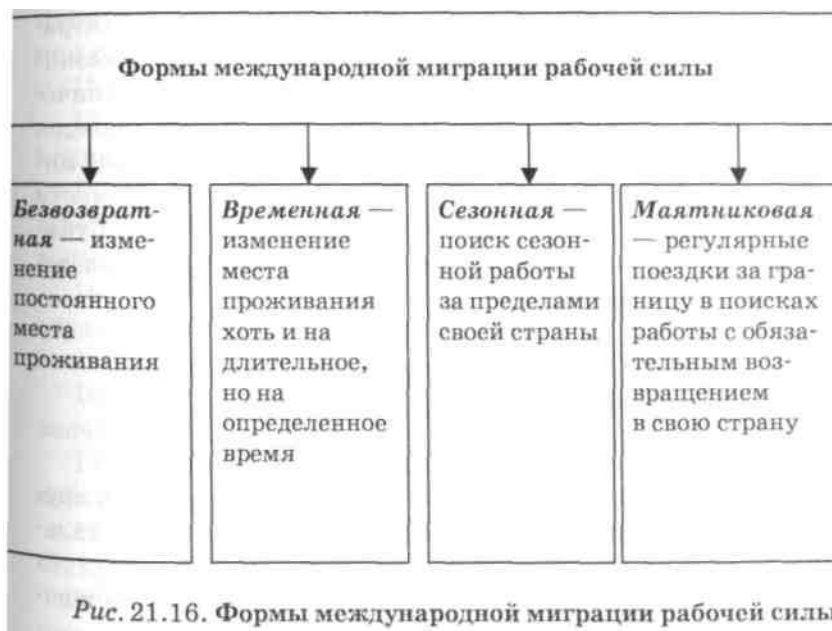


Рис. 21.15. Причины международной миграции рабочей силы

- активизация миграционных процессов из одной развитой страны в другую;
- усиление межгосударственных переселений в пределах развивающихся стран;
- оживление маятниковой миграции между странами с переходными экономическими системами;
- возникновение новой формы миграции рабочей силы — научно-технических кадров;

интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок

- усиление тенденции "утечки умов" из развивающихся стран и стран с переходными экономиками в развитые страны;
- образование новых привлекательных миграционных центров на Ближнем Востоке (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт, Израиль), в Латинской Америке (Аргентина, Бразилия, Венесуэла), в Юго-Восточной Азии (Япония, Гонконг, Тайвань, Сингапур);
- увеличение удельного веса "молодой миграции";
- расширение объемов нелегальной миграции, обусловленное жесткой миграционной политикой США и стран Восточной Европы, которые стремятся ограничить приток иностранной рабочей силы.



УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Золотой стандарт. Импорт. Котировка. Курс валюты. Международная экономическая безопасность (МЭБ). Международная экономическая интеграция (МЭИ). Международное движение капитала. Международное разделение труда (МРТ). Международные валютные отношения (МВО). Международные экономические отношения (МЭО). Миграция трудовых ресурсов. Мировая торговля. Мировое хозяйство. Научно-техническое и производственное сотрудничество. Новый международный экономический порядок (НМЭП). Платежный баланс. Протекционизм. Прямые инвестиции. Расчетный баланс. Режимы конвертируемости валют. Режимы курсов валют. Реимпорт. Реэкспорт. Субъекты мирового хозяйства. Торговый баланс. Формы золотого стандарта. Фритредерство. Экспорт.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение международного разделения труда, назовите причины его возникновения и формы проявления.
2. Что такое интернационализация хозяйственной жизни и каковы главные формы ее проявления?
3. Дайте определение понятия "мировое хозяйство".
4. Какие факторы обуславливают целостность современного мира, а какие — центробежные силы? Почему так происходит? Каковы последствия этих процессов?
5. Сформулируйте наиболее важные противоречия современного мирового хозяйства.

Интернационализация хозяйственной жизни и мировой рынок

6. Дайте определение международных экономических отношений (МЭО) и раскройте их структуру.

7. Почему МЭО не остаются неизменными? Как происходит их трансформация? Чем она обусловлена?

8. Дайте краткую характеристику сущности, форм и направлений вывоза капитала.

9. Что такое прямые и портфельные инвестиции? Какие из них и при каких условиях являются более желательными для принимающей стороны? Почему? Аргументируйте свою позицию.

10. В чем сущность международного научно-технического сотрудничества? В каких формах оно осуществляется?

11. Дайте определение международной экономической интеграции (МЭИ), выясните ее причины, формы, тенденции развития.

12. Чем отличается мировой рынок от национального?

13. Раскройте особенности мирового рынка услуг по сравнению с рынком овециественных товаров.

14. Что такое торговый баланс? Каковы его составляющие? Что означают положительное и отрицательное сальдо торгового баланса?

15. Что такое платежный баланс? Каковы особенности отражения в платежном балансе: а) движения капиталов; б) движения переводов; в) движения доходов и инвестиций?

16. В чем заключается различие между платежным и расчетным балансами?

17. Определите содержание и структуру национальной валютной системы.

18. Дайте определение международной валютной системы и раскройте ее структуру.

19. Что такое валютный курс, какие режимы установления валютных курсов вам известны?

20. Раскройте суть МВС и назовите основные этапы ее Развития.

21. Что такое конвертируемость валюты, какие режимы Конвертируемости вам известны? Раскройте их смысл.

22. Определите причины и раскройте формы и тенденции Международной миграции рабочей силы.

Литература

1. *Боринець С.Я.* Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С.Я. Боринець. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К. : Т-во "Знання", КОО, 1999. — С 22—26; 45—70.
2. *Гайдуцький А.П.* Міграційний капітал в країнах, що розвиваються / А.П. Гайдуцький. — К. : УкрІНТЕІ, 2008. — 296 с.
3. *Гальчинський А.С.* Економічна теорія : підручник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко. — К. : Вища шк., 2007. — Розд. 8.
4. Міжнародні економічні відносини: система регулювання міжнародних економічних відносин : підручник [А.С. Філіпенко, Р.Л. Балакін, В.С. Будкін та ін.] ; відп. ред. А.С. Філіпенко. — К. : Либідь, 1998. — 416 с.
5. *Рут Френклін Р.* Міжнародна торгівля та інвестиції / Френклін Р. Рут, А. Філіпенко ; пер. з англ., зі змін, та доп. — К. : Основи, 1998. — 743 с
6. *Семенов А.Г.* Современная система международных валютных отношений : учеб. пособие / А.Г. Семенов. — Донецк : ДонНУ, 2001. — 175 с.
7. *Філіпенко А.* Глобалізація економічного розвитку / А. Філіпенко [Електронний ресурс]. — <http://www/hiid/econom/org.ua/ist/journal/199/filip.html>. 14.07.00.
8. *Філіпенко А.С.* Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С. Філіпенко. — К. : Знання, 2007. — 607 с.
9. *Хмыз О.* Международный рынок капитала в конце 80-х — начале 90-х гг. / О. Хмыз // Новое поколение: экономисты, политологи, философы. — М., 1999. — С. 1 — 14.
10. *Bucrley A.* Multinational Finance / A. Bucrley. — N. Y.: Prentice Hall, 1996.
11. *Casella A.* Games for Central Bankers: Market v/s Politics in Public Policy Decisions / A. Casella. — Cambridge MA : National Bureau of Economic Research, 2000.

Глава 22

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Перед человеком открывается огромное будущее, если он поймет это и не станет использовать свой ум и свой труд на самоуничтожение.

Владимир Вернадский

22.1. Глобализация как закономерный процесс мирохозяйственного развития

Сущностным признаком современного мирохозяйственного развития является глобализация.

Глобализация (от фр. global — планетарный, всеобъемлющий) — всеохватывающий процесс трансформации мирового сообщества в открытую целостную систему информационно-технологических, финансово-экономических, общественно-политических, социально-культурных взаимосвязей и взаимозависимостей.

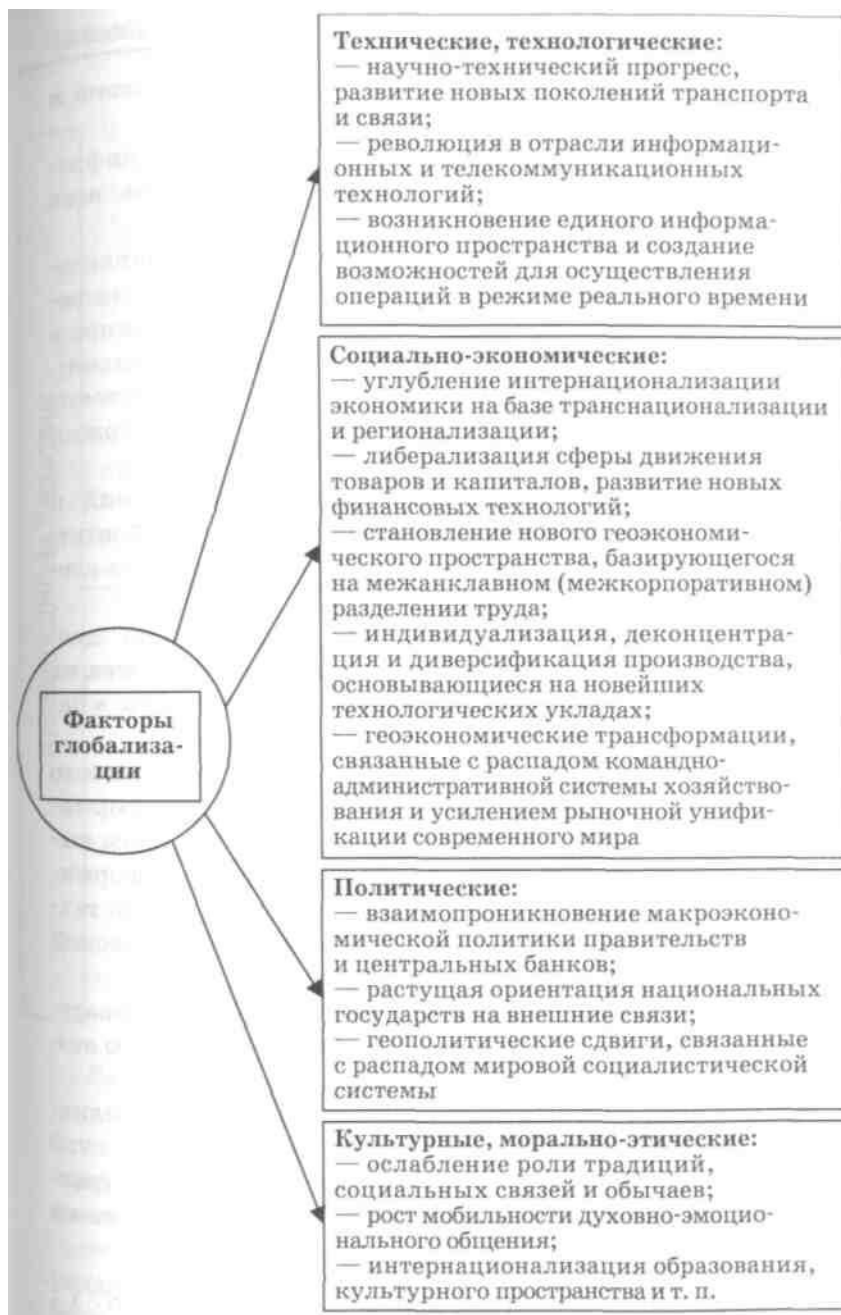
Понятие "глобализация" вошло в научный оборот в 80-е годы XX в. как отображение фундаментальных преобразований современной мировой экономики, обусловленных усилением действия общецивилизационных законов и закономерностей, охватывающих все сферы общественной жизни и формирующих постиндустриальную мировую цивилизацию (рис. 22.1).



Рис. 22.1. Общая характеристика процесса глобализации

Процесс глобализации развивается под влиянием совокупности технико-технологических, социально-экономических, политических, морально-этических и культурных факторов (рис. 22.2).

Революция в отрасли информационных технологий, формирование трансконтинентальных оптоволоконных линий, интерактивных информационных сетей, использование новейших коммуникационных средств (спутникового телевидения, компьютеров, факс-связи, Интернета, реактивной авиации, контейнерных перевозок), дигитализация



«с. 22.2. Факторы глобализации

(использование цифровых методов обработки, хранение и воспроизведение информации) сделали возможным:

- формирование глобальной информационной инфраструктуры, интеграцию информационных ресурсов всех уровней, объемов и масштабов;

- беспрецедентное увеличение мобильности финансовых, материальных, человеческих и информационных ресурсов, объединение географически раздробленного мира в систему, функционирующую в режиме реального времени;

- унификацию и упорядочение международных потоков информации, создание программных средств поддержки глобальных баз данных и обеспечение их доступности;

- формирование сетевой логики взаимоотношений и развитие "сетевой культуры", базирующейся на приоритетности горизонтальных связей, как базовой структуры глобального хозяйства;

- комплексную автоматизацию управленческой деятельности и резкое снижение транзакционных издержек на уровне национальных экономик и мирового хозяйства в целом.

Согласно концепции глобализации известного западного исследователя Маршалла Маклюэна (1911—1980), формирование глобальной информационной инфраструктуры вызвало виртуальное сужение мировой цивилизации и формирование "глобальной деревни" (*global villiage*) — новой технологической, социально-экономической и политической системы в эволюции цивилизации¹.

Вместе с тем, как утверждают современные исследователи, *технологические изменения сделали глобализацию возможной, а социально-экономические — реальной.*

Важнейшими социально-экономическими предпосылками глобализации стали:

- дальнейшая интернационализация экономики (рис 22.3), усиление ее транснационализации и формирование

¹ *McLuhan M. Understanding Media / M. McLuhan. — N. *ч 1964; McLuhan M. The Gutenberg Galaxy / M. McLuhan. — Toronto, 1962.*



Рис. 22.3. Генезис глобальной интеграции

блуждающих интернациональных воспроизводственных ядер, превращающих целые страны в страны-системы, способные контролировать огромные хозяйственные территории;

- формирование межконтинентального (межкорпоративного) разделения труда в глобальном масштабе и становление нового геоэкономического пространства, контролируемого транснациональным капиталом;

— деконцентрация производства, связанная со снижением удельного веса стандартизированных массовых товаров и увеличением объема индивидуального, гибкого, диверсифицированного производства, основанного на новейших технологических укладах;

— крах командно-административной системы, утверждение рыночной системы хозяйствования в мировом масштабе на основе использования унифицированных механизмов функционирования и развития;

— либерализация торговли экономическими благами, интеллектуальной собственностью, принятие единых правил в сфере регулирования банковских и финансовых операций, стандартизации и сертификации продукции и т. п.

Формы проявления глобализации:

— становление общепланетарного научно-информационного пространства, глобальной информационной инфраструктуры, сетевых информационных технологий, мировой коммуникационной системы и технологических макросистем в сфере производства, транспорта и связи;

— интенсификация международных транзакций, развитие электронной коммерции, становление рынков рабочей силы, товаров, информационных технологий на основе постепенного снятия барьеров в торговле, подписания многосторонних торговых соглашений и т. п.;

— быстрый рост мирового финансового рынка, функционирующего в режиме реального времени на основе объединения рыночных и сетевых компьютерно-коммуникационных технологий;

— резкое увеличение объемов и скорости перемещения капиталов; интенсификация глобальных финансовых операций. Благодаря развитию электронных технологий и новейших средств связи мировая финансовая система превратилась в постоянно действующую глобальную сеть, в пределах которой так называемые мегабайтные деньги (в форме сигналов на мониторе) быстро перемещаются в любую точку мира, проходя сквозь кибер-пространство и многократно изменяя направление своего движения. Характерным при-

глобализация экономики и общецивилизационные проблемы

знаком глобализации является финансовая революция, связанная с *эквилизацией мировой экономики* (от англ. *equities* – обычные акции) на базе расширения глобальной фондовой капитализации;

— увеличение открытости и взаимозависимости экономик, хозяйственно-технологическое сближение стран, интенсификация региональных интеграционных процессов, развитие межконтинентальной интеграции и т. п.;

— становление единого мирового производства на базе размещения составных частей производственно-сбытового процесса в разных странах, интенсификации планетарной деятельности глобальных хозяйственных комплексов мультинациональных компаний, многопрофильных транснациональных корпораций, транснациональных банков, их объединений и т. п.;

— возникновение новых глобальных экономических субъектов (транснациональных корпораций, региональных объединений, международных организаций, городов-мегаполисов, неправительственных организаций, общественных движений, мировых финансовых центров, интеграционных группировок, союзов выдающихся личностей) и новых форм рыночного поведения (глобальных стратегий, новых методов конкурентной борьбы, глобальных сетей, объединений, поглощений, стратегических альянсов);

— международное движение циклических колебаний экономики, биржевых, валютных, финансовых кризисов; сближение процентных ставок, внутренних и мировых цен и т. п.;

— унификация ведения бизнеса, воплощение "сетевой логики" взаимоотношений в мировом масштабе, реструктуризация деятельности фирм на основе гибкого сетевого принципа;

— формирование новой системы глобального управления; увеличение количества наднациональных структур регулирования мирового хозяйства, межправительственных и неправительственных международных организаций;

- информационно-культурное сближение народов, распространение единых стандартов жизни, унификация вку-

сов, ценностей, принципов и норм поведения, универсализация культуры и т. п.;

— формирование специфических интересов и новых разногласий, нарушение равновесия мировой экосистемы и обострение глобальных проблем.

В современной научной литературе выделились *два основных подхода к определению хронологических границ глобализации.*

Представители первого (широкого) подхода трактуют глобализацию как *продолжительный исторический процесс поэтапного формирования общепланетарной целостности, сопровождающий весь ход цивилизационного развития ИЛИ* же начавшийся приблизительно 100 лет тому назад в связи с интенсификацией внешнеэкономических отношений. Например, специалисты Всемирного банка выделяют три волны глобализации:

— *первая волна* (1870—1914 гг.), до сих пор не превзойденная, поскольку удельный вес международной торговли в валовом мировом доходе за этот период вырос в два раза, кумулятивный объем инвестиций в развивающиеся страны достиг 32 %, миграция охватила 10 % населения;

— *вторая волна* (1950—1970 гг.), связанная с восстановлением уровня международных связей до предыдущего состояния после их разрушения в период двух мировых войн. За этот период удельный вес мировой торговли в мировом ВВП достиг уровня 1913 г., кумулятивный объем инвестиций в развивающиеся страны составил 11 %;

— *третья волна* (начиная с 1970 г.), вызванная мощным развитием современных информационных и транспортных технологий. В 1998 г. кумулятивный объем инвестиций в развивающиеся страны достиг 22 %.

Современные исследователи утверждают, что долгосрочный процесс развития глобализации имеет циклически-волновую природу, связанную с периодическими подъемами и спадами интеграционных процессов. При этом глобализационные волны, объединяющие интеграционные (сближение, взаимодействие, взаимопереплетение и взаимопроникновение) и дифференцирующие (приумножение

Глобализация экономики и общецивилизационные проблемы

многообразия, плюрализация) процессы, содействуют обновлению форм, содержания и механизмов глобализации, не влияя на ее поступательное развитие. Согласно указанному подходу различают такие *циклы глобализации*:

I. *Античный цикл* (VIII в. до н. э. — II в. н. э.), включающий:

— волну дифференциации (VIII—IV вв. до н. э.);

— волну интеграции (III в. до н. э. — II в. н. э.).

II. *Средневековый цикл* (III—XIII вв. н. э.), который включает:

— волну дифференциации (III—VII вв. н. э.);

— волну интеграции (VIII—XIII вв. н. э.).

III. *Цикл Нового времени* (XIV—XXI вв.), охватывающий:

— волну дифференциации (XIV—XVIII вв.);

— волну интеграции (XIX—XXI вв.).

В рамках этого подхода есть и другие варианты периодизации процесса глобализации. Некоторые исследователи выделяют:

— *колониальную глобализацию* как следствие Великих географических открытий XV—XVI вв.;

— *медленную эволюционную глобализацию*, длившуюся до конца XIX в.;

— *ускоренную глобализацию* XX в.

Существует также подход, согласно которому процесс глобализации разделяется на следующие этапы:

— *медленную глобализацию* (к началу эпохи Великих географических открытий);

— *структурную глобализацию*, связанную с переделом мира и образованием противоположных экономических систем (середина XIX — 80-е годы XX в.);

— *последовательную глобализацию* (современный этап).

Представители второго (более узкого) подхода рассматривают глобализацию как *новейший процесс, начавшийся в XX в. (последней четверти XX в.)* и органически связанной с более общим процессом интернационализации. Аргументируя этот тезис, приверженцы указанного подхода обращают внимание на следующее:

— до XX в. международная экономика основывалась на отношениях между странами, тогда как мировая экономика XX в. базируется на сетях связей, пронизывающих хозяйства отдельных стран;

— каким бы ни был удельный вес внешней торговли в ВВП мира к XX в., общий объем торговли и ее интенсификация в современных условиях не сопоставимы с предыдущим периодом;

— новейшие переливания финансовых ресурсов не сводятся к традиционному пониманию экспорта капитала;

— транснационализация экономики, трансграничное производство и феномен глобализации коммуникаций берут начало в XX в.

Таким образом, *глобализация является многоуровневым, многомерным, неравномерным, сложным и противоречивым процессом, играющим системообразующую роль в формировании общепланетарного хозяйства* (рис. 22.4).



Рис. 22.4. Признаки глобализации

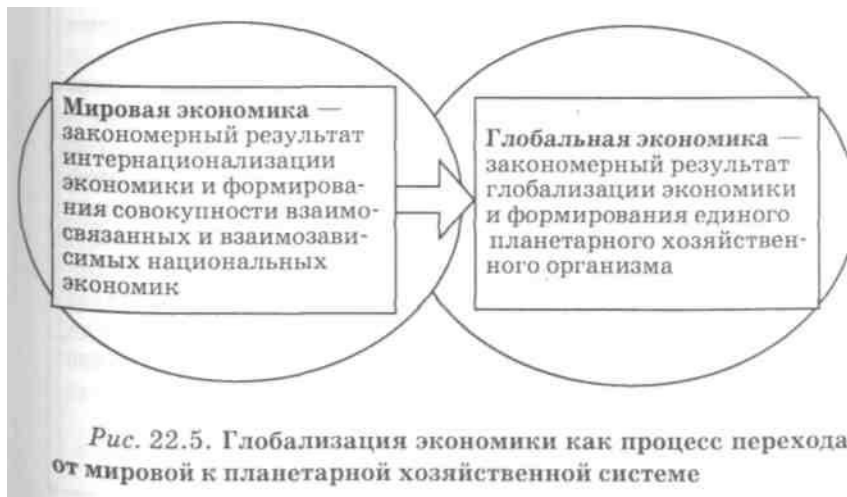
глобализация экономики и общецивилизационные проблемы

Анализируя глобальные преобразования в современном мире, отечественные и зарубежные исследователи различают глобальные вертикальные (индивидуально-групповые, клановые, государственные, международные) и горизонтальные (правовые, экономические, политические, культурные, образовательные, институциональные и др.) трансформации.

22.2. Сущность, признаки и уровни глобализации экономики

Глобализация — сложный и многомерный процесс, в рамках которого выделяют техносферную, экономическую, геополитическую, социокультурную и другие составляющие.

Глобализация экономики — доминантная составляющая взаимопроникновения народов планеты, закономерная тенденция интеграции мирового хозяйства в единое экономическое пространство (рис. 22.5).



Общепризнанно, что *глобализация не является завершённым процессом*. На сегодняшний день мировое хозяйство находится в своеобразной "точке бифуркации" и его дальнейшее развитие связано с формированием качественно новой гомеостатической системы взаимозависимых саморегулирующихся и динамических процессов, протекающих в планетарном масштабе. Поэтому дать исчерпывающее определение глобализации экономики, всесторонне охватывающее многогранные аспекты противоречивой нелинейной динамики и многовекторной трансформации мирохозяйственной жизни, на сегодняшний день вряд ли возможно. Анализ имеющихся в современной литературе подходов к определению глобализации экономики подтверждает, что почти каждый из них вызывает серьёзную критику оппонентов (табл. 22.1).

Таблица 22.1. Критический анализ современных определений глобализации экономики

Определение глобализации экономики	Аргументы оппонентов
1	2
Процесс беспрецедентного увеличения объемов международных транзакций в торговле, финансовой и инвестиционной сферах, перемещение информации, идей и культурных ценностей, связанных с технологическим обменом	Определение глобализации на основе количественных характеристик объемов международных транзакций не может быть исчерпывающим, поскольку само по себе увеличение объемов международной торговли и инвестиций не является качественно новым феноменом и характеризует продолжительный исторический процесс развития международных экономических отношений
Новая (специфическая) стадия (этап, конкретно-историческая форма) процесса интернационализации или следствие	Глобализация как система трансграничных и надгосударственных взаимодействий не тождественна интернационализации, основными действующими лицами которой _____

Продолжение табл. 22.1

1	2
интенсификации действия закона интернационализации хозяйственных связей разных подсистем мировой экономики	остаются национальные государства; интернационализация не настолько распространена в современном мире, чтобы отождествлять ее с глобализацией, поскольку подавляющее большинство результатов экономической деятельности ведущих государств мира не является объектом трансграничных отношений
Усиление ресурсной, технологической, финансовой взаимозависимости национальных экономик на основе стремительного развития и плюрализации мирохозяйственных связей	Определения, основанные на понятии взаимозависимости, не подходят для понимания новейших глобализационных процессов, поскольку современные мирохозяйственные связи характеризуются не взаимозависимостью, а некоторыми ее асимметрическими проявлениями
Процесс международной интеграции в сфере финансов, торговли, производства, информатизации и телекоммуникации; новый этап в процессе объединения и взаимопроникновения национальных хозяйственно-экономических комплексов	Современная экономика еще далека от интегрированной, она отличается поверхностной интеграцией (в сфере обмена), вместе с тем глубинная интеграция, связанная со сферой производства, характерна для наиболее развитых стран Западной Европы, США и Японии. В этих условиях целесообразно вести речь о триадизации, регионализации, но не о глобализации экономики
Процесс становления "мира без границ", потеря значения и "конец национального государства", сведение на нет его регулирующих функций	Глобализация не "отменяет" государство, скорее наоборот: дальнейшее развитие глобальных процессов нуждается в сильном, дееспособном национальном государстве, взвешенных политических решениях, основанных на государственном суверенитете

Окончание табл. 22.1

1	2
Результат гегемонистической стратегии транснациональных корпораций и развитых государств, которые под лозунгом либерализации, образования свободных рыночных экономик и унификации национальных экономик вокруг набора одинаковых "правил игры" реализуют собственные интересы	Неолиберальная модель глобализации, базирующаяся на ортодоксальном рыночном фундаментализме и направленная на реализацию интересов развитых стран не является обязательной и единственно возможной. Существует объективная потребность перехода к синергетической, системной модели глобализации, призванной оптимизировать соотношение рыночных и регулирующих основ развития мирохозяйственных отношений

Таким образом, глобализация экономики — процесс системной трансформации мирового хозяйства, связанный с естественными преобразованиями традиционных международных экономических отношений, приобретающих общепланетарный масштаб. В соответствии с утверждением известного западного исследователя М. Кастельса, глобализация экономики является процессом "объединения важнейших секторов национальных экономик в целостную систему, функционирующую в своей целостности в режиме реального времени"¹.

Глобализация экономики — это новейший, сложный, многогранный и многоуровневый процесс закономерных качественных преобразований мировой экономики, происходящих в результате дальнейшего обобществления производства и углубления интеграционных процессов в результате беспрецедентного возрастания и ускорения международных перемещений вещественных товаров, услуг, капиталов, широкого развития новейших инфор-

¹ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. — М. : ГУВШЕ, 2000. — С. 39.

мационных технологий, глобальных телекоммуникационных сетей и т. п.

В условиях глобализации интернационализация экономики приобретает новые черты:

— *формируется глобальное мировое производство* на основе зарождения наднациональных воспроизводственных ядер, планетарного влияния транснациональных корпораций и транснациональных банков, развития долгосрочных производственных связей, стратегических альянсов, договоров о содружестве, перехода от фордистской модели экономического развития, характерной для индустриального общества XX в., к постфордизму, базирующемуся на новейших сетевых связях;

— *кардинально изменяется содержание мировых хозяйственных связей*: темпы роста международной торговли опережают темпы увеличения производства, а финансовые потоки превышают транзакции, связанные с экспортом товаров и услуг;

— *изменяются направленность и структура международной торговли*, возрастает товарообмен наукоемкой, высокотехнологичной продукцией между развитыми странами;

— *качественные изменения переживает финансовая сфера*, модифицируется ее роль в мировой экономике на основе прогрессирующего роста валютных, фондовых, кредитных рынков и т. п. Продолжая обслуживать экономику, трансграничные финансовые потоки все больше выступают как самодовлеющие и оторванные от реального воспроизводственного процесса;

— *возрастают роль и значение глобального капитала*, не относящегося однозначно ни к одной национально-государственной структуре; интенсифицируются его территориальная экспансия и функциональная диверсификация, формируются виртуальные рынки глобального капитала, базирующиеся на новейших информационных и финансовых технологиях;

— *усиливается ориентация развитых экономик на расширение всех сфер человеческой активности*, в т. ч. способ-

ности генерировать и быстро применять новые знания с использованием современных методов обработки информации;

— интенсифицируется поиск мирового центра управления и инструментов регулирования глобальных мирохозяйственных процессов.

Глобальная экономика — качественно новый этап развития мировой экономики, постепенно превращающейся в целостную наднациональную систему, формирующуюся гигантской производственно-сбытовой, глобальной финансовой и планетарной информационной сетью (рис. 22.6).



Рис. 22.6. Функциональные блоки глобальной экономики

Глобализация является сложной иерархической системой, разворачивающейся на разных уровнях (рис. 22.7).

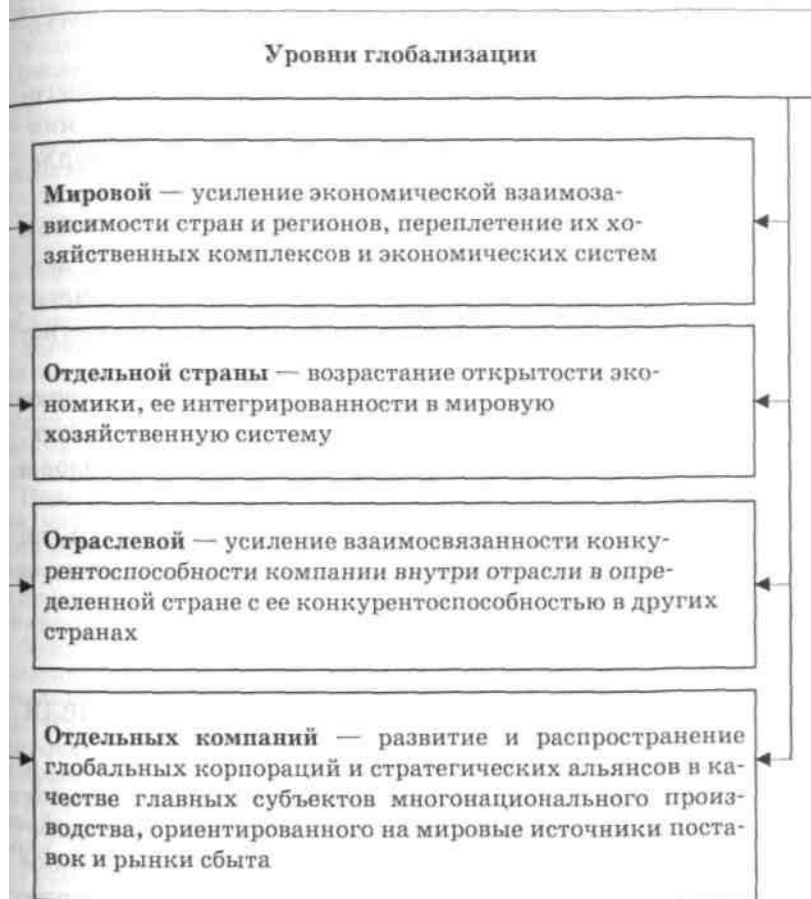


Рис. 22.7. Уровни проявления глобализации

Современные исследователи широко используют так называемый *индекс глобализации*, разработанный журналом "Foreign Policy" совместно с консалтинговой компанией "A.T. Kearney". Этот индекс характеризует уровень глобализации отдельной страны на основе учета следующих показателей:

1) экономической интеграции страны, определяющегося на основе анализа данных относительно движения товаров услуг, капиталов, удельного веса страны в международной торговле, открытости национальной экономики, сопоставления внутренних и мировых цен;

2) интенсификации денежных потоков, определяющегося путем анализа объемов и направленности прямых иностранных инвестиций, портфельного капитала, поступлений от иностранных инвестиций и т. п.;

3) политической интеграции, определяющегося с учетом участия страны в международной дипломатической деятельности, системе международной безопасности, ее членства в международных организациях, участия в международных миротворческих миссиях и т. п.;

4) личных контактов за пределами страны, определяющегося путем анализа объемов международного туризма, международных телефонных связей, денежных переводов и других международных трансфертов;

5) распространения Интернета, определяющегося на основе учета количества пользователей, интернет-хостов и безопасных провайдеров.

22.3. Противоречия глобализации и ее модели

Глобализация — многомерный, нелинейный процесс, который оказывает неоднозначное, разнонаправленное и противоречивое влияние на современное мирохозяйственное развитие, экономическую безопасность государств и распределение между ними возникающих хозяйственных выгод и угроз (рис. 22.8).

В Итоговом коммюнике Кельнского саммита стран "Большой семерки" (1999 г.) указывается, что глобализация — это сложный процесс ускоренных и возросших в масштабах потоков идей, капиталов, техники, товаров и услуг во всем мире, послуживший причиной кардинальных изменений во всех обществах.



Рис. 22.8. Противоречивое влияние глобализации на мирохозяйственное развитие

Открытость и динамизм трансформаций оказывали содействие экономическому росту и улучшению социальных условий жизни. Интеграция стимулировала эффективность производства и повлияла на создание системы новой занятости человеческих ресурсов. Информационная революция и многогранное взаимодействие культур и ценностей усилили тенденции к становлению демократических обществ, обеспечению прав человека и основных свобод, распространению нововведений. Одновременно констатируется, что для неразвитых стран, бедных социальных сообществ глобализация сопровождается кризисными рисками, связанными с необходимостью изменения места работы и проживания, повышения уровня образования и квалификации, финансовой неопределенностью и информационной дискриминацией.

Одним из противоречий глобализации является *невозможность государств регулировать экономику на национальном уровне в отрыве от мировых хозяйственных процессов и состояния международной конъюнктуры*, поскольку:

- соперничество стран за приток иностранных инвестиций ослабило использование таких традиционных инструментов макроэкономического регулирования, как экспортные субсидии, курс национальной валюты, таможенные тарифы, ставка рефинансирования центрального банка и т. п.;

- рост внутрифирменных трансакций усложнил реализацию экономической и налоговой политики;

- ослабила связь растущего глобального рынка с географической территорией;

- мобильность капитала уменьшила эффективность трудового законодательства, подорвала возможности реализации социальных программ и целей социального благосостояния;

- все большая часть национального богатства (интеллектуальные ресурсы, знания, научно-технический потенциал) начала функционировать вне рамок государственного контроля и т. п.

Глобализация оказывает противоречивое влияние на трансформационный потенциал переходных экономи-

Глобализация экономики и общецивилизационные проблемы

ческих систем, которые функционируют в неблагоприятных условиях усиления неустойчивости мирохозяйственной системы и ускоренного вхождения в структуры уже сформировавшихся хозяйственных связей. Поисково-экспериментальный характер экономических и институциональных трансформаций этих стран дополняется:

— опережающей внешнеэкономической либерализацией, которая создает преимущественно внешнее, а не внутреннее давление на национальных товаропроизводителей, усложняя возможности их приспособления к конкурентной среде;

— ускоренной либерализацией валютно-финансовой сферы, формирующей предпосылки для перевода капитала из проблемного реального сектора в более гибкий сектор валютных операций, операций с ценными бумагами и т. п.;

— сокращением возможностей национальных правительств регулировать торговлю, конкурентные отношения, реализовывать налоговую политику, достигать целей общественного благосостояния;

— подрывом национальной самодостаточности экономического развития, обострением внешних и внутренних рисков трансформационных экономик;

— усилением доминирования ТНК и оттоком производительных ресурсов, лишаящим национальные экономики важных источников саморазвития и вызывающим структурное упрощение их народнохозяйственных комплексов.

В данных обстоятельствах *важное значение имеет четкое разграничение объективных процессов глобализации мирохозяйственного развития и конкретных социально-экономических форм реализации этого сложного и противоречивого процесса*, а также осознание того, что неолиберальная модель глобализации, доминирующая в современном мире, является лишь одной из возможных альтернатив многовекторного процесса глобальной трансформации мировой экономики.

Согласно утверждению известного американского исследователя И. Валлерстайна, современная мировая экономи-

ка была и остается капиталистической мир-экономикой: ее основной движущей силой является бесконечное накопление капитала; ее границы определяет разделение труда, охватившее земной шар, начиная с середины XIX в.; суверенные государства возникли в рамках этих границ; они объединены в межгосударственную систему; накопление капитала происходит в пределах частично свободного мирового рынка; различная мощность государств вызывает неравномерное распределение мировой прибыли, обеспечивая постоянное ее перемещение от периферии к центру; капиталистическая мир-экономика имеет периодические циклы расширения и сокращения, вызванные монополизацией экономической жизни¹.

Ограниченная рамками капиталистической мир-системы, неолиберальная глобализация "имеет собственный набор экономических правил, базирующихся на открытии, дерегуляции и приватизации национальных экономик с целью укрепления их конкурентоспособности и увеличения привлекательности для иностранного капитала", что означает "распространение капитализма свободного рынка практически на все страны мира"². Ее идеологической основой является логика "ортодоксального рыночного фундаментализма"³, связанная с утверждением сугубо рыночных мотивов и принципов поведения во всех сферах общественной жизни и отторжением фундаментальных морально-этических, духовных ценностей, накопленных челове-

¹ *Валлерстайн И.* Мир, в который мы вступаем / И. Валлерстайн // Закономерности и перспективы трансформации общества : Материалы к V Международной Кондратьевской конференции / под ред. Ю.В. Яковца. — М. : МФК, 2004. — Т. 1. — С. 69.

² *Friedman Th.* Understanding Globalization. The Lexus and the Olive Tree / Th. Friedman. — N. Y., 2000. — P. 9.

³ *Сорос Дж.* Криза глобального капіталізму. Відкрите суспільство під загрозою / Дж. Сорос; пер. з англ. — К. : Основи, 1999. — С.114.

ством в процессе исторического развития: справедливости, солидарности, социального согласия, безопасности, благосостояния будущих поколений.

Таким образом, можно выделить следующие *характерные признаки неолиберальной модели глобализации*.

1. *Стихийный характер осуществления и направленность на реализацию краткосрочных интересов индустриально развитых стран, обций выигрыш которых от высокого уровня открытости национальных экономик пока что превышает их потери.* Подталкивая менее развитые страны к ликвидации торговых препятствий и сохраняя собственные на основе политики двойных стандартов, консервируя экономическую отсталость стран третьего мира и укрепляя их технологическую зависимость, развитые страны обеспечивают себе непропорционально большие выгоды от глобализации, углубляя деление мира на развитый центр и отсталую, зависимую периферию. Согласно докладу экспертов ООН, тарифы индустриально развитых государств на импорт из развивающихся стран в среднем в четыре раза превышают тарифы на импорт из стран первого мира. Вместе с тем разрыв в ценах на высокотехнологическую продукцию, экспортируемую индустриально развитыми странами, и продукцию, экспортируемую странами третьего мира, продолжает углубляться¹.

2. *Усиление неравномерности развития и углубление диспропорций мировой экономики, расширение экспансии транснационального капитала, наращивание монополистических позиций развитых стран на глобальных рынках товаров, услуг, капиталов.* По мнению большинства исследователей, глобальные ТНК и мировые финансовые центры являются главными генераторами идей неолиберальной глобализации, порождающей опасность деградации отдель-

¹ Human Development Report. 2002. — N. Y. ; Oxford, 2002. — P. 7.

ных национальных экономик на основе технологического, экологического и информационного неокOLONиализма. Уничтожая конкуренцию со стороны национальных товаропроизводителей в менее развитых государствах с неустойчивыми, коррумпированными правительственными структурами, они остаются вне рамок правового поля, ориентированного на национальное экономическое пространство.

3. *Игнорирование социально-экономической, культурной, исторической специфики развития национальных экономик, их системная вестернизация, форсированная гомогенизация на жесткой монетаристской основе механизмов их хозяйственного регулирования, навязывание менее развитым странам модели унифицированного догоняющего развития.* Рекомендую странам третьего мира и переходным экономикам реализовать политику "структурной адаптации", "золотого корсета", "вашингтонского консенсуса", "шоковой терапии" с целью их ускоренной интеграции в мировую экономику, институционализированную вокруг набора унифицированных "правил игры", развитые страны отстаивают собственные интересы и выгоды, игнорируя возможные негативные социально-экономические последствия этих действий. Общеизвестны случаи, когда выполнение рекомендаций Всемирного банка, Международного валютного фонда дестабилизировало макроэкономическую ситуацию в трансформационных экономиках, порождая кризисные ситуации и препятствия структурному оздоровлению национальных хозяйственных комплексов.

4. *Ограничение национального суверенитета и усиление диктата влиятельных международных финансовых институтов, ослабление роли государства в сфере регулирования национальных экономик, социальной защиты населения, обострение глобальных проблем.* Несмотря на то, что за последнее десятилетие XX в. мировой доход возрастал в среднем на 2,5 % в год, численность бедных (людей, которые живут менее чем на 2 долл. в день) увеличилась на 100 млн человек. Если в 1970 г. соотношение доходов 20 % бога-

тейших людей планеты и 20 % беднейших не превышало 30 раз, то на конец XX в. этот показатель достиг 70,4¹.

5. Приоритет идеологии рыночного фундаментализма, порождающей угрозу духовной деградации человечества, потери национальной идентичности, стандартизации и унификации национальных культур, традиций, обычаев, распространения массовой культуры, потребительского отношения к природе, национальной и религиозной нетерпимости и т. п.

Критикуя неолиберальную модель глобализации, зарубежные и отечественные исследователи обращают внимание на комплекс присущих ей противоречий, в частности:

— между объективным процессом интеграции разных стран, народов в единую систему и гегемонистскими устремлениями отдельных представителей мировой элиты;

— между возникновением единого мирового экономического пространства и делением мира на ядро и периферию;

— между интересами ядра и интересами периферии;

— между становлением единого экономического пространства и возникновением мощных региональных блоков;

— между объективной тенденцией к увеличению объемов производства, возрастанием производительности труда и направленностью к углублению поляризации доходов и потребления;

— между повышением эффективности мировой экономики и падением жизненного уровня значительной части населения планеты;

— между эффективностью свободного перемещения капиталов и разрушительной спекулятивной деятельностью мировой финансовой элиты;

— между финансовым капиталом и виртуальным сектором, промышленным капиталом и реальным сектором глобальной экономики;

— между усилением культурного разнообразия и культурным нивелированием в соответствии со стандартами поп-культуры;

¹ *Стиглиц Дж.Ю.* Глобализация: тревожные тенденции / Дж.Ю. Стиглиц ; пер. с англ. — М. : Мысль, 2003. — С. 23.

— между потребностью в стабильности и распространением локальных очагов нестабильности, международной преступности и терроризма;

— между объективной необходимостью формирования глобального планетарного сообщества как единства разнообразных цивилизаций и фактическим утверждением однополюсного мира, в котором доминирует западная цивилизация¹.

Неолиберальная модель глобализации имеет губительные последствия не только для стран третьего мира, но и для развитых стран. В соответствии с утверждением известного западного экономиста, лауреата Нобелевской премии Мориса Алле, "всеобъемлющая глобализация торговли между странами с существенно разными уровнями заработной платы (по обменному курсу валют) не может не привести в конечном счете повсюду — как в развитых, так и в менее развитых странах — лишь к безработице, падению темпов экономического роста, неравенству, бедности. Она не является ни неминуемой, ни необходимой, ни желательной"².

Таким образом, в современных условиях глобальная трансформация мирового хозяйства привела человечество к разветвлению путей дальнейшего развития, своеобразной "точке бифуркации", прохождение которой должно вывести (при определенных условиях) цивилизационную эволюцию на качественно новый уровень. Это актуализирует проблему поиска новой парадигмы международных отношений, базирующейся на философском осмыслении экономической глобализации в общецивилизационном контексте.

Осознание сложного строения современного мира и долгосрочных стратегических интересов человечества, связанных с возрождением ведущей роли социокультурных фак-

¹См., например: *Пирогов Г.Г.* Стратегия глобализации в условиях цивилизационного многообразия мира / Г.Г. Пирогов // Глобализация. Конфликт или диалог цивилизаций? — М.: Новый век, 2002.—С. 224—226.

²*Алле М.* Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность / М. Алле. — М.: ТЕИС, 2003. — С. 22—33.

глобализация экономики и общецивилизационные проблемы

торов мирохозяйственного развития, способствовало обоснованию концепций "синергетической", "моральной", "социально-рыночной", "управляемой" глобализации, "глобализации с человеческим лицом", при которой приоритетными становятся интересы основной массы населения планеты: как настоящих, так и будущих поколений. *Для новой модели глобализации характерны следующие признаки:*

— восстановление равновесия между рыночными и вне-рыночными регуляторами в мировом масштабе;

— гуманизация и ориентация на общечеловеческие ценности, соблюдение гражданских прав и свобод, признание культурной самобытности всех народов мира;

— развитие диалога и партнерства цивилизаций, провозглашение взаимодействия и сотрудничества универсальными формами человеческих отношений, преобладание экономики над политикой;

— обеспечение баланса интересов и равенства возможностей для всех стран, признание специфических потребностей развития;

— демократизация деятельности международных организаций, формирование эффективного механизма координации действий национальных государств;

— устранение практики двойных стандартов в отношениях между странами, ликвидация искусственных барьеров для распространения знаний и информации, расширение доступа к новым идеям, научно-техническим достижениям с целью роста благосостояния и качества жизни населения

всех стран;

— обеспечение большей информированности общества относительно проблем глобализации, привлечение независимых общественных и научных организаций к разработке и принятию хозяйственных решений на всех уровнях власти;

— экологическая и социальная направленность экономического развития, гармоническое воспроизведение человека, социальных отношений, чистой окружающей среды;

— формирование многополюсного мира, сотрудничество национальных государств и международных организаций в решении глобальных проблем.

Итак, речь идет прежде всего о превращении глобализации из стихийного в институционально оформленный и сознательно направляемый процесс. "В новом столетии, — отмечают эксперты ООН, — вызов глобализации заключается не в том, чтобы остановить расширение глобальных рынков. Вызов в том, чтобы найти правила и институты для более эффективного управления на местном, региональном и глобальном уровнях с тем, чтобы сохранить преимущества глобальных рынков и одновременно создать необходимое пространство, в котором человеческие, общественные и природные ресурсы работали бы не только на прибыль, но и на людей"¹.

В преамбуле к "Декларации глобальной цивилизации" Первой Всемирной конференции по проблемам глобальной цивилизации (Сидней, 2001 г.) отмечается, что глобальные трансформации радикально влияют на развитие цивилизации и нуждаются не только в теоретическом осмыслении мировых эволюционных процессов, но и в практической подготовке человечества к восприятию идеологии гармонического интеллектуального общества, исключающей нецивилизованные методы решения конфликтов, провозглашающей отказ от политики глобальной конфронтации и нацеленной на построение современной глобальной цивилизации, основывающейся на базовых ценностях разных народов.

В докладе Всемирной комиссии по социальным последствиям глобализации "Справедливая глобализация и создание возможностей для всех" (2003 г.) обращается внимание на несоответствие между начальными оптимистическими ожиданиями и реальными последствиями развития глобализационного процесса: углубление разрыва между задачами экономического и технологического прогресса мировой цивилизации и нуждами социально-культурного развития населения планеты; ослабление национальной системы социальной защиты; чрезмерное подчинение всех аспектов развития человечества интересам рынка. Речь идет об изме-

¹ Globalization with a Human Face. Human Development Report, 1999.— P. 4.

нении целевой направленности современной глобализации на основе общецивилизационных ценностных ориентиров:

— соответствия интересам всех народов, уважения к национальной и культурной самобытности, обеспечения "достойной занятости" и тендерного равенства;

— демократического и эффективного государства, способного интегрироваться в мировую экономику и обеспечить национальную безопасность;

— честных правил, обеспечивающих реальное равенство возможностей и доступ к рынку всех стран, признание специфических потребностей их развития;

— солидарности, предоставления помощи государствам, отдельным слоям населения, не имеющим возможности воспользоваться выгодами глобализации;

— устойчивого развития, обеспечения большей осведомленности населения относительно проблем глобализации;

— углубления партнерства между всеми участниками процесса глобализации, повышения эффективности деятельности учреждений ООН¹.

22.4. Взаимосвязанность и предпосылки решения глобальных проблем

Глобальные проблемы — проблемы, связанные с естественно-антропогенными, сугубо антропогенными (в т. ч. экономическими, социальными) явлениями, возникшими в процессе развития современной цивилизации и носящими общепланетарный характер как по масштабам и значению, так и по способам решения, что вызывает потребность в координации усилий всего мирового сообщества.

Сырьевая, энергетическая, продовольственная и другие проблемы не новы для человечества. Новым на современном этапе развития стал их глобальный характер, задевающий

¹ Труд за рубежом. — 2004. — № 1. — С. 5—6.

жизненно важные интересы всех государств и народов, что является мощным фактором взаимозависимости и целостности мира.

Самая общая причина обострения глобальных проблем — кризис индустриальной цивилизации вследствие:

— бессистемной, бесконтрольной, безграничной утилизации природных ресурсов;

— низкого уровня технологической культуры производства;

— максимизации, а не оптимизации темпов экономического роста;

— доминирования технократического подхода, ослабления антропогенных основ;

— масштабного влияния человеческой деятельности на окружающую среду и неограниченного вмешательства человечества в биосферу;

— быстрой урбанизации населения планеты, увеличения количества мегаполисов и агломераций, сопровождающихся сокращением площади сельскохозяйственных угодий и лесов;

— углубления противоречий между мировым экономическим развитием и социальным прогрессом.

Глобальные проблемы:

— носят всеобщий, универсальный характер, имеют общепланетарное содержание и значение, принципиально важны для судьбы всего человечества;

— непосредственно касаются жизненных интересов всех слоев населения, всех стран и народов планеты, всех или значительной группы государств;

— носят взаимосвязанный характер и существенно влияют на все сферы общественной жизни;

— отображают углубление и усложнение мирохозяйственных связей;

— требуют привлечения колоссальных технологических, финансовых, трудовых, информационных ресурсов, неотложных и решительных действий на основе коллективных и скоординированных усилий мирового сообщества;

Глобализация экономики и общецивилизационные проблемы

— могут быть успешно решены при условии создания адекватной модели гармонического развития человеческой цивилизации.

Классификация глобальных проблем по сферам действия (рис. 22.9) не означает, что они отделены друг от друга. Границы между сферами носят условный характер. Так, III сфера концентрирует и усиливает весь комплекс глобальных проблем.



Рис. 22.9. Классификация глобальных проблем по сферам действия

I. Глобальные проблемы в сфере взаимодействия природы и общества:

- надежное обеспечение человечества сырьем, энергией, продовольствием и т. п.;
- рациональное природопользование и сохранение окружающей природной среды;
- рациональное использование ресурсов Мирового океана, мирное освоение космического пространства;
- утилизация отходов жизнедеятельности и т. п.

II. Глобальные проблемы в сфере общественных взаимоотношений:

- предотвращение мировой термоядерной войны;

— преодоление экономической отсталости части регионов и стран мира;

— предупреждение локальных, региональных и международных конфликтов;

— ликвидация последствий мировых и локальных кризисов;

— разоружение и конверсия военного производства и т. п.

Ш. *Глобальные проблемы в сфере развития человека и обеспечения его будущего:*

— приспособление человека к условиям природной и социальной среды, изменяющейся под влиянием НТР;

— преодоление эпидемий, тяжелых заболеваний (сердечно-сосудистых, онкологических, СПИДа, наркомании);

— культурно-моральные проблемы потери доверия к социальным институтам, нестабильности семьи и ослабления связи поколений;

— борьба с международной преступностью, наркобизнесом, терроризмом;

— проблемы демократизации и защиты прав человека.

Саммит тысячелетия, состоявшийся в сентябре 2000 г. в Нью-Йорке, определил первоочередные потребности человечества по следующим показателям: низкие доходы; продовольственное обеспечение и питание; здравоохранение и смертность; состояние репродуктивного здоровья; жилищный фонд — базовые жилищные выгоды и коммунальные услуги; образование; тендерное равенство; охрана окружающей среды.

Наращение антропогенной нагрузки на окружающую среду предопределяет резкое обострение экологической ситуации в глобальном масштабе, приближает мировое сообщество к критической черте в его взаимоотношениях с природой, которая теряет воспроизводственный и ассимилирующий потенциал.

Экологический кризис — необратимые антропогенные изменения экосистемы, глобальное нарушение естественного равновесия и деградация природной среды, теряющей способность к воспроизводству, ассимиляции и саморегулированию.

Глобализация экономики и общецивилизационные проблемы

Экологический кризис проявляется:

— в беспрецедентном по масштабам и темпам наращивания природотрансформационных процессов, резком нарастании отрицательного антропогенного влияния на окружающую среду;

— количественном и качественном истощении природных ресурсов, уменьшении площади лесов, запасов пресной воды, загрязнении океанов, расширении зоны пустынь, сокращении площади плодородных земель;

— интенсификации естественных катаклизмов, стихийных бедствий, катастроф;

— глобальном изменении климата, химическом и радиационном загрязнении биосферы, разрушении озонового слоя, возникновении парникового эффекта;

— росте генетических угроз популяции в результате увеличения количества радиоактивных отходов, формирования возбудителей новых болезней;

— необратимых потерях в генофонде планеты в связи с исчезновением многих видов животных и растений и т. п.

Углубление интернационализации социально-экономического развития усиливает трансграничный характер экологических проблем, провоцируя угрозу глобальной экологической катастрофы. Экологические факторы определяют возникновение новых явлений в международных экономических отношениях: экологического демпинга, экологического неокOLONIALИЗМА и экологического протекционизма.

Экологический демпинг — проявление недобросовестной конкуренции, связанное с необоснованным снижением экспортных цен путем сокращения затрат на природосберегающие и экологически безопасные технологии.

Экологический неокOLONIALИЗМ — экологическая экспансия развитых стран, их попытки решить собственные экологические проблемы за счет перемещения природоопасных производств, токсичных и радиоактивных отходов в менее развитые страны, интенсивного использования мировых природных богатств при консервации собственных при-

родных ресурсов, наращивание сбыта за пределами страны экологически вредных товаров и т. п.

Экологический ("зеленый") протекционизм — политика государства, направленная на запрет и ограничение производства, продажи и использования экологоопасной продукции и ввоза в страну технологий и товаров, наносящих ущерб окружающей среде и представляющих угрозу здоровью населения.

Повышение уровня экологической безопасности хозяйствования и преодоление экологического кризиса предусматривают радикальную перестройку взаимоотношений общества с окружающей средой, экологизацию экономического развития и отбор приоритетных направлений природоохранной деятельности.

Международное сотрудничество в природоохранной сфере берет начало с 1968 г., когда итальянский экономист А. Печчеи выступил с инициативой создания *Римского клуба* — международной организации, обосновывающей необходимость консолидации усилий человечества в решении глобальных проблем.

В 70-е годы XX в. по инициативе Римского клуба был подготовлен научный доклад по проблемам деградации окружающей среды и сделан вывод о необходимости приостановления технологического прогресса, увеличения объемов производства материальных благ и численности населения (*концепция "нулевого роста"*). Известный западный исследователь Дж. Форрестер в книге "Мировая динамика" (1971) осуществил попытку проанализировать взаимодействие демографической, индустриальной и аграрной систем. Эти исследования продолжил Д. Медоуз, опубликовавший в 1972 г. работу "Границы роста". Осветив динамику пяти глобальных факторов развития общества (населения, про' изводства продуктов питания, индустрии, загрязнения окружающей среды, потребления невозобновимых ре-сурсов), ученый пришел к выводу, что наращивание масштабов мирового промышленного производства неизбежно приведет человечество к гибели вследствие деградации и разрушения окружающей среды.

В 1974 г. М. Месарович и Э. Пестель предложили *новый проект Римского клуба "Человечество на распутье"*, в котором эволюция человеческого общества уподоблялась развитию живого организма и исследовалась на основе выявления и анализа взаимосвязей и взаимозависимостей экономической, демографической, энергетической и инновационной сфер. Вместе с тем в 60—70-е годы XX в. исследователи глобальных проблем акцентировали внимание преимущественно на демографических аспектах, обусловленных "демографическим взрывом", который переживали к тому времени страны третьего мира.

80-е годы XX в. были связаны с переосмыслением путей решения глобальных проблем и формированием *концепции устойчивого развития*, признанной ныне одним из важнейших достижений научной и общественной мысли конца XX в. В 1983 г. по инициативе ООН была создана Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию, которую возглавила премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд. В отчете "Наше общее будущее", подготовленном этой комиссией в 1987 г., впервые был использован термин "устойчивое развитие" — развитие, удовлетворяющее нужды современного поколения и не ставящее под угрозу возможности удовлетворения потребностей будущих поколений.

Концепция устойчивого развития была обновлена на Конференции ООН по проблемам окружающей среды и развития в 1992 г. в Рио-де-Жанейро. В 2002 г. в г. Йоханнесбурге (ЮАР) состоялся саммит ООН "Рио + 10" — вторая встреча глав государств, посвященная проблемам экологии и устойчивого развития. В принятых конференцией документах ("Повестка дня на XXI век", "Декларация Рио") отмечалось, что модель благоустройства развитых стран по экологическим причинам не подлежит глобальному расширению; острой необходимостью является углубление международного сотрудничества в деле преодоления экологического кризиса на основе равноправной кооперации и координации усилий всех государств мира, экологической Разрядки, интернационализации природоохранных мероприятий, прогнозирования, мониторинга и учета трансгра-

ничного характера экологического загрязнения, активного включения глобальных экологических императивов в практическую деятельность на всех уровнях. Йоханнесбургский саммит Земли подтвердил безальтернативность модели устойчивого развития. Вместе с тем было отмечено, что указанная концепция еще не переросла в модель консенсуса, достижение которого представляет цель для всех участников международных экономических отношений.

Таким образом, концепция устойчивого развития, принятая на Конференции ООН по проблемам окружающей среды и развития в Рио-де-Жанейро (1992), обосновывает способность постиндустриального мира к дальнейшему прогрессу на основе использования собственных ресурсов.

Вместе с тем отношение к феномену устойчивого развития в мировом научном сообществе не однозначно. До сегодняшнего дня ведутся дискуссии относительно точности перевода английского термина *sustainable development* как "устойчивого развития". Вместо этого предлагаются другие варианты, в том числе: "развитие, не подрывающее собственных предпосылок", "развитие, поддерживающееся бесконечно", "самоподдерживающееся", "бесперывное", "допустимое", "сбалансированное", "приемлемое" развитие. Признавая отсутствие точного семантического эквивалента английского термина, большинство исследователей используют термин "устойчивое развитие", официально признанный в нашем государстве. При этом ***устойчивость экономического развития трактуется как способность хозяйственной системы сохранять динамизм, стабильный сбалансированный рост во временном, пространственном и структурном аспектах.***

В соответствии с концепцией устойчивого развития необходимо и возможно осуществить последовательный переход к росту, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических проблем, сохранение благоприятной окружающей среды и природоресурсного потенциала с целью удовлетворения основных жизненных потребностей нынешних и будущих поколений (рис. 22.10).



Рис. 22.10. Интегративное единство социо-эколого-экономического прогресса в концепции устойчивого развития

Цель устойчивого развития — переход к хозяйственной деятельности, ориентированной на достижение социальной справедливости и общественного благосостояния в единстве с экологической безопасностью путем введения природовоспроизводительной составляющей как внутреннего параметра функционирования социально-экономической системы.

Необходимым условием достижения устойчивого развития является изменение мировой структуры производства и системы общественных ценностей, лежащих в ее основе, с целью трансформации стихийной рыночной формы хозяйствования в социализированную и экологизированную.

Концепция устойчивого развития синтезирует антропоцентрический и биосфероцентрический принципы и предусматривает оптимальное использование в экономических и внеэкономических процессах природной составляющей, приведение в соответствие влияния человека на природу и способности последней нести антропогенную нагрузку, обеспечивая способность будущих поколений удовлетворять

собственные потребности и оказывая содействие преодолению экологического кризиса.

Поскольку в центре социально-экономического развития находится человек и его потребности, все большее значение на сегодняшний день имеет понятие устойчивого человеческого развития, связанного с процессом расширения возможностей индивидуального выбора в разных сферах: от гарантирования экономических, социальных и политических прав и свобод до возможностей творческой самореализации и усовершенствования личности.

Устойчивое человеческое развитие является продолжительным во времени и означает удовлетворение физических, духовных и других потребностей людей на постоянной основе, без ухудшения возможностей выбора последующих поколений. Важная проблема практической реализации этих задач — определение интегральных показателей устойчивого развития. На сегодняшний день эксперты ООН применяют более 20 показателей для характеристики устойчивости экономических, социальных и экологических составляющих, в т. ч. 6 показателей, касающихся институциональной составляющей¹.

Вместе с тем большинство исследователей обращают внимание на сложность и продолжительность перехода человечества к новой модели социально-экономического развития, основанной на перестройке общественного сознания, поскольку "главная причина глобального кризиса заключается в нежизнеспособности нашей системы ценностей, самого нашего сознания, определяющего наше отношение к миру"².

Важным шагом в этом направлении стала разработка "ноосферной" парадигмы цивилизационного развития, обоснованной в работах известных исследователей XX в. Г. Тейяра де Шардена, Э. Леруа и В.И. Вернадского. Последний

¹ См.: Indicators of Sustainable Development. Guidelines and Methodologies. — N. Y. : UN, 2000.

² Революция сознания: трансатлантический диалог / С. Гроф > Э. Ласло, П. Рассел. — М.: Изд-во АСТ, 2004. — С. 20.

связывал эпоху ноосферы с периодом превращения человеческой деятельности в мощный геологический фактор, когда человечество примет на себя ответственность за дальнейшую судьбу биосферы Земли¹.

Необходимые условия обеспечения экоразвития:

— отбор запасов воспроизводимых ресурсов не должен превышать их естественное воспроизводство;

— потребление невозпроизводимых ресурсов должно происходить лишь в замкнутых циклах, а их исчерпание компенсироваться заменителями или технологическими нововведениями;

— вредные выбросы в окружающую среду не должны превышать возможности самовоспроизводства экосистемы.

Стратегические направления экоразвития отображены на рис. 22.11.

Основные направления преодоления экологического кризиса:

1) научно-теоретический: проведение фундаментальных эколого-экономических исследований, анализ и научное обоснование критериев экологической безопасности, разработка теоретико-методологических основ эколого-экономического развития с обоснованием соответствующего понятийного аппарата, системы показателей и методов определения экологоопасных производств, эколого-экономической экспертизы новых проектов и природоохранного бизнес-планирования;

2) технико-технологический: обеспечение качественного улучшения состояния окружающей среды за счет прогрессивных структурных сдвигов в экономике и экологизации развития производительных сил; разработка и внедрение экологически чистых, безотходных, экологобезопасных и ресурсосберегающих технологий, альтернативной энергетики;

3) экономический: интегрирование экологических принципов в модели рыночных реформ, развитие и усовершен-

¹ Вернадский В.И. Философские мысли натуралиста / В.И. Вернадский. — М. : Наука, 1988. — С. 509—510.

ствование экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды:

а) стимулирование загрязнителей окружающей среды к ограничению экологодеструктивной деятельности путем введения платежей за выбросы и ухудшение качества природных ресурсов, экологического налога на производителей, применяющих экологоопасные технологии, штрафных санкций к нарушителям экологического законодательства, стандартов качества природной среды;



Рис. 22.11. Стратегические направления экоразвития

б) стимулирование природопользователей к переходу на безотходные, ресурсосберегающие, экологобезопасные тех

Глобализация экономики и общецивилизационные проблемы

нологии и улучшение состояния окружающей среды путем предоставления государственных субсидий, налоговых льгот, займов, льготных кредитов, установления режима ускоренной амортизации природоохранного оборудования ит. п.;

4) *административно-правовой*: усовершенствование действующего природоохранного законодательства, создание правового поля рационального природопользования и управления защитой окружающей среды; экологическая экспертиза проектов, экологическое инспектирование и лицензирование производства, усиление экологической дисциплины и юридической ответственности предприятий за нарушение природоохранных норм, стандартов и т. п. Применение экологических стандартов и сертификация продукции на соответствие требованиям экологической безопасности играют важную роль в современных международных отношениях. Приоритетные позиции в этой сфере занимает ISO — Международная организация по стандартизации, не посредственно определяющая экологические требования к продукции, которая реализуется на мировых рынках, экологическому менеджменту и аудиту. На сегодняшний день большинство национальных систем обязательной и добровольной сертификации экономических благ на соответствие экологическим требованиям базируются на стандартах ISO;

5) *эколого-просветительский*: эколого-правовое воспитание, формирование нового экологического мышления, стимулирование развития экологического сознания населения с целью преодоления потребительского отношения к природе, подготовка специалистов-экологов;

6) *международный*: развитие международного сотрудничества в сфере охраны окружающей среды, интеграция Усилий, ресурсов и средств с целью успешного решения глобальных экологических проблем, создание международной сети глобального экологического мониторинга, международных финансовых фондов и банков экологической информации, активизация деятельности соответствующих международных организаций и т. п.

Ныне в рамках мирового сообщества сложилась целая *система международных экологических организаций*: Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию (WCED), Всемирный промышленный совет по окружающей среде (WICE), Коалиция в поддержку экологической ответственности компаний (CERES), Консультативный комитет по вопросам бизнеса и окружающей среды (АСВЕ), Комитет ВТО по торговле и окружающей среде. Поскольку экологизация экономики требует значительных затрат человеческих, материальных и финансовых ресурсов, усилиями мирового сообщества создан ряд международных организаций, призванных оказывать содействие привлечению средств для защиты окружающей среды, модернизации устаревших, экологически опасных производств и технологий, развития безопасной торговли и т. п. Среди них — Глобальный экологический фонд развивающихся рынков (GEEMF), Северо-Американский экологический фонд (NAEF), Скандинавская экологическая финансовая корпорация (NEFCO) и др.

В современных условиях все большее внимание исследователей привлекают *глобальные информационные проблемы*, связанные с:

— "цифровым неравенством", информационным расслоением общества, возникающим вследствие экономической отсталости и неодинаковых возможностей доступа к новейшим компьютерным технологиям;

— нарушением прав человека и неприкосновенности личной жизни, угрозой манипуляций общественным сознанием, нерегулируемостью правовых основ распространения информационных потоков и сетей;

— уязвимостью новейших информационных и технологических систем, обеспечивающих функционирование энергетики, транспортных сетей, городского хозяйства и других жизненно важных объектов и систем;

— углублением противоречий между ограниченными возможностями людей в восприятии и переработке больших объемов информации и глобальными международными информационными потоками, массивами необходимой и полезной информации;

Глобализация экономики и общецивилизационные проблемы

— "загрязнением" информационного пространства и увеличением объемов избыточной информации, ограничивающей доступ к нужным данным;

— нарушением целостности глобальных коммуникаций вследствие приоритетности частных, ведомственных, узконациональных интересов в ущерб общечеловеческим, общецивилизационным.

Анализируя глобальные проблемы человечества, современные исследователи обращают внимание на явление **технологического и информационного неокOLONиализма**, связанное со стремлением глобальных игроков реализовать свое монопольное положение в сфере новейших информационных технологий с целью сдерживания технологического развития отсталых стран и получения дополнительных доходов путем неэквивалентного обмена.

Важнейшие направления решения этих проблем:

— создание международной правовой системы по урегулированию киберпространства и усилению ответственности государств за соблюдение основных прав и свобод человека в информационном обществе;

— обеспечение свободного всеобщего доступа к информации, включения в информационное поле незащищенных слоев международного сообщества;

— гарантирование права невмешательства в частную жизнь, конфиденциальности информации частного характера и т. п.

Таким образом, **решение глобальных проблем возможно лишь при условии неотложности и решительности действий, коллективных и скоординированных усилий мирового сообщества**. В докладе ООН о человеческом развитии отмечается, что программа действий, направленных на обеспечение прогресса человечества в эпоху глобализации, должна предусматривать достижение семи основных Целей, в контексте каждой из которых необходимо взаимодействие на национальном и международном уровнях:

1) усовершенствование деятельности, направленной на Развитие человеческого потенциала, коррекция политики с Учетом новых реалий глобальной экономики;

2) уменьшение угрозы турбулентности (беспорядочности) финансовых потоков и связанных с ними потерь;

3) активизация международного сотрудничества в сфере борьбы с глобальными угрозами и обеспечения безопасности человека;

4) наращивание деятельности по разработке новых технологий для обеспечения развития человека, ликвидации бедности;

5) прекращение процессов маргинализации и дальнейшей поляризации богатства и бедности;

6) ликвидация диспропорций в структурах глобального регулирования;

7) формирование целостной и демократической системы глобального регулирования.

Главная предпосылка успешного решения глобальных проблем — рассмотрение их во взаимосвязанной целостности, тесном переплетении экономических, политических, социальных, культурных, технологических, экологических, психологических и других процессов.

Вместе с тем необходимо учитывать, что, несмотря на международный резонанс, глобальные проблемы воспринимаются в разных странах мира дифференцированно, сквозь призму национальных интересов и индивидуальных взглядов политических лидеров и сообществ.

Предпосылки решения глобальных проблем:

— парадигмальный прорыв в общественном сознании, новые концептуальные подходы к пониманию перспектив развития человечества;

— переосмысление сути экономической безопасности государств, реализующих разные модели демократического общества;

— достижение консенсуса по вопросам, касающимся важнейших контуров нового общественного порядка в XXI в.;

— синтез, взаимообогащение и дополнение оценок, стратегий и программ развития мирового сообщества, обоснованных разными странами, научными школами и т. п.;

Глобализация экономики и общецивилизационные проблемы

— пересмотр и перестройка системы международных отношений на началах общечеловеческих ценностей, приоритетности развития творческого потенциала человеческой личности;

— формирование нового миропорядка, создание единого механизма регулирования на глобальном уровне, международных процедур и механизмов, отвечающих нуждам обеспечения достойного будущего человечества;

— объединение усилий и ресурсов человечества на основе осознания важности и неотложности решения глобальных проблем, единства интересов и общей ответственности перед будущими поколениями.

УЧЕБНЫЙ ТРЕНИНГ

Основные термины и понятия

Глобализация. Факторы глобализации. Глобализация экономики. Глобальная экономика. Индекс глобализации. Уровни глобализации экономики. Формы проявления глобализации экономики. Вызовы глобализации. Неолиберальная модель глобализации. Синергетическая модель глобализации. Классификация глобальных проблем. Экологический кризис. Экологический неоколониализм. Технологический и информационный неоколониализм. Экологический протекционизм. Стратегии экоразвития. Формы Международного сотрудничества в решении глобальных проблем. Концепция устойчивого развития. Ноосферная парадигма цивилизационного развития.

Контрольные вопросы и задания

1. Проанализируйте современные определения глобализации и раскройте ее сущность.
2. Чем глобальная экономика отличается от мировой экономики?
3. Почему глобализация является новым этапом интеграционных процессов в мировой экономике?
4. Охарактеризуйте формы проявления глобализации.
5. Как рассчитывается индекс глобализации? Раскройте экономическое содержание этого показателя.
6. Охарактеризуйте уровни глобализации экономики.
7. Раскройте противоречия глобализации. Существует ли механизм их преодоления?
8. В чем проявляется ограниченность неолиберальной модели глобализации?
9. Какие признаки характерны для синергетической глобализации ("глобализации с человеческим лицом")?
10. Назовите определяющие черты глобальных проблем.
11. В чем сущность глобального экологического кризиса?
12. Охарактеризуйте необходимые условия обеспечения экоразвития.
13. Какие основные предпосылки решения глобальных проблем?
14. Охарактеризуйте формы международного сотрудничества в решении глобальных проблем.
15. Какую роль играют ООН и другие международные общественно-политические организации в решении глобальных проблем?
16. В чем заключаются необходимость и сущность перехода к устойчивому развитию?
17. Раскройте сущность ноосферной парадигмы цивилизационного развития.

Литература

1. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму / О.Г. Білорус. — К. : КНЕУ, 2003.
2. Вернадский В.И. Философские мысли натуралиста / В.И. Вернадский. — М. : Наука, 1988.
3. Гражевська Н.І. Інституційні ризики соціально-економічного розвитку трансформаційних економік в епоху глобалізації / Н.І. Гражевська // Вісн. Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. — Сер. Економіка. — 2005. — № 73. — С 16—17.
4. Грани глобализации: трудные вопросы современного развития. — М. : Альпина Паблишер, 2003.
5. Доклад о мировом развитии 2003 года. Устойчивое развитие в меняющемся мире. Преобразование институтов, рост и качество жизни : пер. с англ. — М. : Весь мир, 2003.
6. Економічна теорія : підручник / за ред. В.М. Тарасевича. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — С. 604—617.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. — М. : ГУВШЭ, 2000.
8. Колодко Г.В. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн / Г.В. Колодко. — К. : Основні цінності, 2002.
9. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З.О. Луцишин. — К. : Друк, 2002.
10. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С. Королева. — М. : Экономистъ, 2003.
11. Основи економічної теорії : підручник / за ред. А.А. Чухна. — К. : Вицашк., 2001. — С. 572—596.
12. Пантин В.И. Циклы и волны глобальной истории. Глобализация в историческом измерении / В.И. Пантин. — М., 2003.
13. Політична економія : навч. посіб. / за ред. проф. К.Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2005. — С. 485—501.

14. *Прыкин Б.В.* Глобальная экономика — ключ к само сохранению. Деятельность эколого-экономических систем / Б.В. Прыкин. — М. : ЮНИТИ —ДАНА, 2003.
15. *Скаленко О.* Глобальні резерви поступу (Інформація + інтелект + інновації) / О. Скаленко. — К. : Основи, 2002.
16. *Сорос Дж.* Криза глобального капіталізму / Дж. Сорос ; пер. з англ. — К., 1999.
17. *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. — М., 2003.
18. Україна: прогрес на шляху сталого розвитку // Інформаційно-аналітичний огляд виконання "Порядку денного на XXI століття" / наук. ред. Б.М. Данилишин. — К. : НІЧЛАВА, 2002.
19. *Філіпенко А.С.* Економічний розвиток сучасної цивілізації : навч. посіб. / А.С. Філіпенко. — К. : Знання, 2000. — 174 с.
20. Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy // World Bank and Oxford University Press. — 2002. — № 4.
21. Globalization with a Human Face. Human Development Report. — 1999.
22. Making the Global Economy Work for All : IMF Annual Report 2000. — Wash. : IMF, 2000.
23. Our Common Future: The Brundtland Report. —Oxford, 1987.
24. *Friedman Th.* Understanding Globalization. The Lexus and the Olive Tree / Th. Friedman. — N. Y., 2000.

АЛЬФРЕД НОБЕЛЬ

Самая известная и престижная в мире Нобелевская премия была основана более ста лет тому назад вследствие выполнения воли Альфреда Нобеля — шведского ученого, изобретателя и промышленника.

Альфред Бернхард Нобель родился 21 октября 1833 г. в Стокгольме в многодетной семье Эммануэля Нобеля — инженера и изобретателя, который строил мосты и дома. Э. Нобель экспериментировал с технологиями взрывов. Мать А. Нобеля Анриета Ахисаль происходила из зажиточной семьи. В 1837г., после неудачных по-



пыткам организовать свое дело на родине, Э. Нобель выехал сначала в Финляндию, а со временем — в Россию. В Санкт-Петербурге он открывает механическую мастерскую, производящую оснащение для русской армии. Э. Нобель убеждает царя и генералов, что морские мины защитят русские порты от вражеских судов. Он создает простые по конструкции, но очень эффективные морские мины, хорошо себя зарекомендовавшие в годы Крымской войны (1853—1856 гг.). Со временем он основывает собственную компанию по производству взрывных веществ. Бизнес в России оправдал ожидания Э. Нобеля. В 1842 г., когда Альфреду исполнилось 9 лет, отец перевозит семью в Санкт-Петербург. Стабильная прибыль дает возможность Э. Нобелю нанять

частных высокообразованных преподавателей, обеспечивая детям хорошее образование.

Альфред Нобель был талантливым человеком. В 17 лет он владел основательными знаниями в области естественных наук, особый интерес обнаруживал к химии и физике, свободно разговаривал на шведском, русском, французском, английском и немецком языках, увлекался английской литературой и поэзией. По воле отца, не разделяющего литературных вкусов сына, юноша отъезжает за границу для обретения знаний и практического опыта. На протяжении двух лет он побывал в Швеции, Германии, Франции и США. В Париже он работает в лаборатории известного химика профессора Пелузе, знакомится с разработчиком нитроглицерина итальянским химиком Асканио Собrero, а в США — с выдающимся шведским инженером Джоном Эриксоном.

В 1852 г. по просьбе семьи Альфред Нобель возвращается в Санкт-Петербург и начинает работать в компании своего отца. Финансовый кризис, поразивший семейное предприятие после окончания Крымской войны, заставляет Альфреда с родителями и братом Эмилем возвратиться в Стокгольм. Два других его брата — Роберт и Людвиг — остаются в Санкт-Петербурге, стремясь спасти хотя бы часть вложенных в компанию средств. Со временем они успешно переориентируют свою предпринимательскую деятельность на бакинские нефтепромыслы и, в конце концов, становятся едва ли не богатейшими людьми своего времени, известными в деловых кругах как "русские Рокфеллеры".

По возвращении в Стокгольм А. Нобель начинает в специально оборудованной лаборатории серию механических и химических экспериментов по изучению свойств взрывных материалов. 60-е годы XIX в. были наиболее плодотворными для А. Нобеля. В этот период он делает свои главные открытия: изобретает детонатор, дающий возможность эффективно, с меньшим риском для жизни, использовать взрывные свойства нитроглицерина, а в 1867 г. патентует новый и безопасный взрывной материал — динамит. Это открытие А. Нобеля имело огромное значение, ведь к тому времени уже были изобретены алмазная бурильная головка

Альфред Нобель

и пневматическая дрель. Все это существенно снизило стоимость бурения туннелей, строительства котлованов, проведения строительных работ. Спрос на динамит и детонаторы неуклонно увеличивался, как и масштабы строительных работ. Так, благодаря динамиту стали возможными расчистка устья Дуная в районе Железных Ворот и прокладка Коринфского канала в Греции. Именно в этот период при финансовой поддержке шведских коммерсантов А. Нобель основывает не только свою первую национальную компанию, но и первое иностранное предприятие.

В 70—90-х годах XIX в. А. Нобель активно занимается научными исследованиями (в 1896 г. он имел 355 патентов) и успешно организывает предпринимательскую деятельность, создает экономически могущественную империю по производству и торговле взрывчаткой, которая в конце его жизни насчитывала 93 мощные компании, работающие во многих странах мира. Отдельные из основанных А. Нобелем компаний до настоящего времени играют важную роль в мировой экономике. В частности, "Imperial Chemical Industries" (КИ) (Великобритания), "Societe Centrale de Dynamite" (Франция), "Dyuno Industries" (Норвегия). Последние годы своей жизни А. Нобель провел в Париже. Именно здесь за год до смерти (1896) он произнес свое знаменитое завещание.

По воле А. Нобеля весь его капитал, насчитывавший свыше 30 млн шведских крон, превращался в специальный фонд, доходы от которого должны были предоставляться выдающимся ученым в виде премий за пионерные открытия в математике, физике, химии, физиологии или медицине и за создание литературных произведений, "наиболее полно отображающих стремление к идеалу". Расхождения по поводу первой кандидатуры, на премию по математике привели к тому, что представителей этой науки изъяли из списка лауреатов и вместо нее основали премию мира.

После продолжительной подготовки в 1900 г. был создан Нобелевский фонд — независимая неправительственная организация, несущая ответственность за сохранение финансовой базы и обеспечивающая деятельность, связанную с из-

бранием Нобелевских лауреатов, отстаивающая интересы институтов, присуждающих премии, проводящая ежегодную церемонию презентации наград.

Избрание лауреатов проводится комитетами по Нобелевским премиям, основанным по отдельным направлениям научных исследований (Шведской королевской академией, Каролинским институтом и норвежским парламентом (стортингом)). В составе Шведской академии функционируют комитеты по физике, химии, экономике и литературе. Премии по физиологии и медицине присуждает комитет Каролинского института. Лауреата премии мира определяет комитет, избранный норвежским парламентом. В состав каждого из комитетов входят пять специалистов, имеющие в случае необходимости возможность обращаться за помощью к ученым из других областей науки.

Порядок выдвижения, отбора и утверждение кандидатов был установлен с самого начала создания Нобелевского фонда и является довольно сложным. Право выдвижения кандидатов принадлежит отдельным лицам. Каждый год комитеты присылают личные приглашения тысячам ученых, членам академий и университетским профессорам многих стран мира с просьбой представлять кандидатуры для Нобелевской премии следующего года. Документированные предложения принимаются до 1 февраля того года, в котором присуждается премия. Кандидатуры номинантов, зарегистрированные комиссиями, оцениваются специально назначенными экспертами. Окончательный отбор среди выбранных экспертами кандидатов решается голосованием.

Решение относительно лауреатов объявляется сразу же после голосования в октябре каждого года. На специальной пресс-конференции объявляются лауреаты и коротко излагаются достижения, за которые была присуждена Нобелевская премия. С 1901 г. ежегодно 10 декабря, в день смерти Альфреда Нобеля, в Стокгольме и Осло проходит очередное награждение лауреатов Нобелевской премии. Ее размер в каждой номинации составлял в 2000 г. 9 млн шведских крон.

Альфред Нобель

Премия в области экономических наук (официальное название — Премия Банка Швеции по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля) основана в 1969 г. по инициативе Банка Швеции в честь его 300-летия и символизирует признание заслуг А. Нобеля как экономиста-практика, выдающегося для своего времени организатора и руководителя производства. Она присуждается за весомый вклад в современную экономическую теорию и практику. С 1969 по 2008 г. лауреатами премии по экономике стали 62 экономиста, исследования которых характеризуются новыми подходами и глубиной анализа современной рыночной экономики, обогатившими экономическую науку в области экономической теории, эконометрии, макроэкономики, теории денег, кредита и финансов, экономики фирмы, экономической статистики, экономической социологии и истории экономической мысли.

**ЛАУРЕАТЫ ПРЕМИИ БАНКА ШВЕЦИИ
ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ
ПАМЯТИ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ**
(The Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in
Memory of Alfred Nobel)

1969 год

Рагнар Фриш, Ян Тинберген

"за разработку и использование динамических моделей анализа экономических процессов"

Ragnar Frisch, Jan Tinbergen

"for having developed and applied dynamic models for the analysis of economic processes"



Р. Фриш

Я. Тинберген

Рагнар Фриш

Научный задел норвежского экономиста Р.-А.-К. Фриша (1895—1973) отражен в более чем 160 научных работах, в т. ч. "О проблеме чистой экономической науки" (1926), "Сбережения и планирование оборота" (1933), "Монополия — полиполия" (1933), "Система использования национального оптимального экономического планирования без детализации" (1963), "Максимумы и минимумы" (1966) и др. Используя эконометрический метод анализа и модель маятника, ученый разработал теорию неравномерных толчков. На основе анализа совокупности взаимосвязанных динамических моделей экономического цикла он сделал вывод, что в условиях, когда система подвергается случайным циклам, волнообразное движение становится постоянным. В работе "Проблемы распространения и проблемы импульса в динамической экономике" Р.-А.-К. Фриш проанализировал роль "внешних" толчков в поддержании колебаний системы, а также чистую теорию факторов, определяющих размеры производства у фирмы со сменными размерами заказов или начального производства. Заслугой исследователя стало формулирование положения, согласно которому акселератор изменяет направление вследствие снижения темпов прироста продукции при приближении экономики к черте полной занятости.

Ян Тинберген

Научно-исследовательская деятельность известного нидерландского экономиста Я. Тинбергена (1903—1994) связана с экономическим моделированием. Ученый одним из первых осуществил попытку построить глобальную эконометрическую модель, сделал первые расчеты на основе динамической функции Кобба — Дугласа и обосновал необходимость планирования для обеспечения процесса развития национальной экономики. Важнейшие научные достижения исследователя нашли отражение в работах "Циклы предпринимательской деятельности в США", "Математические модели экономического роста" (1967, в соавторстве с Х. Боссом), "Пересмотр международного порядка"(1980) и др.

Ян Тинберген считается основоположником базовой теории экономической политики, которая с помощью эконометрических моделей обосновывает необходимость формирования правительством оптимальной макроэкономической программы, основанной на учете стабильных количественных взаимосвязей целевых показателей и политических инструментов. Макроэкономические модели ученого имели широкое практическое применение в процессе разработки национального бюджета и экономического планирования в Нидерландах после Второй мировой войны.

1970 год

Пол А. Сэмюэлсон

"за научную работу, благодаря которой он разработал статическую и динамическую экономическую теорию и активно содействовал повышению уровня анализа экономической науки"

Paul A. Samuelson

"for the scientific work through which he has developed static and dynamic economic theory and actively contributed to raising the level of analysis in economic science"



П.А. Сэмюэлсон

Пол А. Сэмюэлсон

Научные интересы американского экономиста П.А. Сэмю-

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

элсона (род. в 1915 г.), автора самого популярного в западных странах классического учебника "Экономикс", выдержавшего 16 изданий и переведенного на десятки языков мира, охватывают широкий круг проблем.

Теория неоклассического синтеза П.А. Сэмюэлсона обобщила достижения экономической науки первой половины XX в. и нацелила представителей разных школ и направлений экономической мысли на поиск согласованных выводов, исходя из общей идеи макроэкономического равновесия. Отстаивая приоритетность рыночных механизмов саморегулирования экономики, ученый обосновывал необходимость их дополнения активной деятельностью государства по обеспечению эффективности, справедливости и стабильности на основе кейнсианских рецептов. Весомой заслугой исследователя стали анализ природы стагфляции и способов ее преодоления, исследование проблем спроса и предложения как факторов деловой активности, освещение влияния конкуренции на деловое поведение фирм, разработка концепции автоматических и регулируемых государством экономических стабилизаторов и т. п.

В течение двух десятилетий, начиная с середины 50-х годов XX в., неоклассический синтез был господствующей доктриной, широко использовавшейся в практике государственного регулирования экономики многих развитых стран мира.

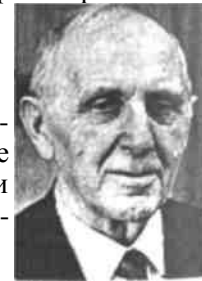
1971 год

Саймон Кузнец

"за эмпирическую интерпретацию экономического роста, способствовавшую выработке нового, углубленного взгляда на экономику и социальную структуру, а также процесс развития"

Simon Kuznets

"for his empirically founded interpretation of economic growth which has led to new and deepened insight into the economic and social structure and process of development"



Саймон Кузнец

Американский экономист украинского происхождения С.С. Кузнец (1901 — 1985) — признанный авторитет в области проблем экономического роста, автор инновационных ме-

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

тодов обработки статистических данных для теоретического анализа закономерностей развития макросистем с целью их эффективного регулирования. Новаторский вклад ученого в экономическую теорию нашел отражение в работах Циклические колебания: розничная и оптовая торговля, Соединенные Штаты 1919-1925 "(1926)," Вековая динамика производства и цен" (1930), "Национальный доход и формирования капитала, 1919-1935" (1937), "Национальный доход: итоги исследований" (1946), "К теории экономического роста" (1955), "Современный экономический рост" (1966), а также цикле статей под рубрикой "Количественные аспекты экономического роста нации (1956-1966) и др.

Важным научным достижением ученого стал вывод о существовании циклической базы в динамике производства и цен, период которой составляет приблизительно 22 года (циклы Кузнецца). Анализируя статистические данные, исследователь выявил ряд важных закономерностей, в т. ч. разную динамику удельного веса накоплений в национальном продукте и росте национального дохода в долгосрочном периоде, что стало выдающимся эмпирическим открытием. Разработанные Кузнецом методы подсчета национального продукта, национального дохода и других важных макроэкономических показателей широко используются в статистических публикациях и официальной отчетности многих стран мира.

1972 год

Джон Р. Хикс, Кеннет Дж. Эрроу

"за новый вклад в теорию общего экономического равновесия и теорию благосостояния"

**John R. Hicks,
Kenneth J. Arrow**

"for their pioneering contributions to general economic equilibrium theory and welfare theory"

Английский экономист Дж.Р. Хикс (1904-1989) - один из самых влиятельных представителей западной экономической нау-



Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

ки, автор фундаментальных книг "Стоимость и капитал" (1939), "Развитие теории торгового цикла" (1950), "Очерки о мировой экономике" (1959), "Критические очерки по теории денег" (1967), "Методы динамической экономики" (1985) и др. Научной заслугой ученого стало развитие и очищения теории спроса от остатков психологизма, связанных с понятием предельной полезности. Джон Р. Хикс ввел в научный оборот принцип снижающейся предельной нормы замещения, проанализировал эффект дохода и эффект замещения, перекрестную эластичность спроса и т. п. Дж. Р. Хикс обогатил теорию общего экономического равновесия, разработав модель IS—LM (знаменитый "крест Хикса"), отразившую квинтэссенцию неоклассического синтеза; развил неоклассическую теорию оптимального поведения потребителей и конкурирующих между собой фирм. Стремясь преодолеть статичность традиционной равновесной модели, ученый предложил модель последовательных равновесных состояний, сущность которой заключается во взаимовлиянии настоящего и будущего через механизм ожиданий цен.

Кеннет Дж. Эрроу

Американский экономист К.Дж. Эрроу (род. в 1921 г.) известен как автор работ в области экономики НТП, организации и управления производством, общей теории экономического равновесия и аппарата производственных функций. Его труды являются весомым вкладом в теорию оптимальных запасов, статистических решений, исследование стабильности рыночных моделей, математическое программирование. Вместе с лауреатом Нобелевской премии 1983 г. Дж. Дебрэ ученый создал классическую модель современной теории общего экономического равновесия (модель Эрроу — Дебрэ). В данной модели, с помощью новых технических приемов использования понятий равновесия и Парето-оптимальности, были обоснованы жизнеспособность и эффективность рыночной экономики. Это послужило дальнейшему исследованию проблем динамики экономического роста, развитию концепции общего благосостояния и построению системы межотраслевых связей.

Научной заслугой К.Дж. Эрроу стало формулирование аксиоматических правил рационального поведения и теоремы невозможности, согласно которой не существует демократической социальной функции благосостояния, осуществляющей связь между индивидуальными преимуществами и общественным выбором (процессом трансформации индивидуального видения

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

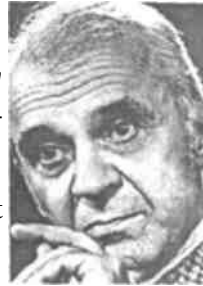
в коллективные решения). 1973 год

Василий Леонтьев

"за разработку метода "затраты — выпуск" и его использование в решении важных экономических проблем"

Wassily Leontief

"for the development of the input-output method and for its application to important economic problems"



Василий Леонтьев

Русско-американский экономист В.В. Леонтьев (1906—1999) — основатель теории межотраслевого анализа экономических систем, известный экономист-экспериментатор, советник многих правительств второй половины XX в. Ученый вошел в историю экономической науки как разработчик метода "затраты — выпуск" (межотраслевого баланса), обоснованного в книге "Структура американской экономики, 1919 — 1929" (1941). Разработанные им таблицы и математические модели содействовали исследованию межотраслевых взаимодействий и сделали возможным оценку не только прямых, но и косвенных технологических и структурных изменений. Со временем метод "затраты — выпуск" был положен в основу многих экономико-математических моделей и системы национальных счетов большинства стран мира.

Свою нобелевскую лекцию ученый посвятил анализу экономического роста и взаимодействия между развитыми и развивающимися странами на основе модели межотраслевого баланса мировой экономики, рассчитанной до 2000 г. Основные выводы этой модели были учтены при подготовке проекта "Будущее мировой экономики" (1977), выполненного группой американских ученых под его руководством. В.В. Леонтьев является инициатором создания Международной ассоциации межотраслевого анализа, регулярно проводящей международные конференции, а также издающей журнал "Исследования экономических систем".

1974 год

Гуннар К. Мюрдаль,
Фридрих А. фон Хайек

"за новое в разработке теории денег и экономических колебаний и за глубокий анализ зависимости экономического, социального и институционального феноменов"

Gunnar C. Myrdal,

Friedrich A. von Hayek

"for their pioneering work in the theory of money and economic fluctuations and for their penetrating analysis of the interdependence of economic, social and institutional phenomena"



Г.К. Мюрдаль

Ф.А. фон Хайек

Гуннар К. Мюрдаль

Научные достижения известного западного экономиста, основателя шведской (стокгольмской) школы экономической науки Г.К. Мюрдаля (1898—1987) отражены в работах "Американская дилемма. Негритянский вопрос и современная демократия", "Проблемы ценообразования в условиях экономических сдвигов", "Денежное равновесие", "Экономические результаты фискальной политики", "Экономическая теория и слаборазвитые страны", "Швеция и Западная Европа" (в соавторстве), "Азиатская драма. Исследование о бедности народов", "Мировая экономика. Проблемы и перспективы", "Современные проблемы "третьего мира" и др.

Ученый одним из первых начал исследования риска и неопределенности, проанализировал будущее влияние ожиданий неопределенных рыночных условий на поведение компаний на микроэкономическом уровне. Его научной заслугой стало развитие теории процентной ставки и кумулятивных процессов К.Й.Г. Викселя и обогащение методологии экономического анализа на основании учета отличия предвиденных величин *ex ante* и фактических величин *ex post*. Исходя из того, что денежный сектор в экономике не является автономным, ученый выступил с критикой количественной теории денег, на которой базируется монетаристская теория цикла, и теоретически обос-

новал оригинальную антициклическую финансовую политику. Не соглашаясь с сугубо экономическим подходом к проблемам благосостояния, исследователь обратил внимание на важную **роль** общественных ценностей в хозяйственном развитии наций. Результаты исследований Г.К. Мюрдаля нашли широкое практическое применение и были включены в важнейшие правительственные программы Швеции.

Фридрих А. фон Хайек

Ф.А. фон Хайек (1899—1992) — известный австрийский экономист, один из лидеров неоавстрийской школы экономической мысли, автор известных книг и статей, в т. ч. "Чистой теории капитала" (1941), "Использование знания в обществе" (1945), "Контрреволюция науки" (1952), "Структура восприятия" (1960), "Конституция свободы" (1960), "Право, законодательство и свобода" (1973—1979), "Пагубная самонадеянность ошибки социализма" (1989) и др.

Важное место в теоретическом наследии исследователя занимает концепция спонтанного рыночного порядка, развивающегося по собственной внутренней логике, не имеющего ничего общего с морально-этическими нормами справедливости и равенства и не допускающего сознательного контроля над хозяйственной жизнью. Трактую рынок как универсальный механизм согласования экономических интересов, ученый подвергал критике социализм как искусственно сконструированную социально-экономическую систему и обращал внимание на существенные преимущества капитализма как естественного и единственно возможного пути развития человечества.

В отличие от монетаристов, Ф.А. фон Хайек обосновывал нейтральность денег и идею конкурентной эмиссии, основанной на передаче права выпуска денег в частные руки, исходя из недосягаемости денежного равновесия при условиях регулирующего влияния политизированных кредитно-денежных учреждений. Заслугой ученого стали развитие кредитно-денежной теории цикла и анализ феномена стагфляции в контексте нарушения структурного равновесия в производстве.

1975 год

**Леонид В. Канторович,
Тьяллинг С. Купманс**

"за вклад в теорию оптимального размещения ресурсов"

**Leonid Kantorovich,
Tjalling C. Koopmans**

"for their contributions to the theory of optimum allocation of resources"



Т.С. Купманс

Леонид В. Канторович

Советский экономист Л.В. Канторович (1912—1986) — первооткрыватель линейного программирования, творец общей теории приближенных методов анализа и автор теории оптимального производственного планирования, основы которой были впервые изложены ученым в работе "Математические методы организации и планирования производства" (1939). Указанная теория предусматривает формулирование статической и динамической моделей текущего и перспективного планирования использования ресурсов на базе новых математических подходов в области системного построения определенных экономических показателей. В ее основе лежит метод решения задач линейного программирования, использованный ученым для исследования широкого круга проблем планирования, в том числе и на национальном уровне, нашедших отражение в работе "Экономический расчет наилучшего использования ресурсов" (1959).

Новаторские идеи Л.В. Канторовича в области теории и методологии оптимального подхода в плановом управлении экономикой открыли качественно новый этап в развитии экономической науки, развивались и дополнялись многими его учениками и последователями как на Родине ученого, так и за ее пределами.

Тьяллинг С. Купманс

Американский экономист голландского происхождения Т.С. Купманс (1910—1985) — соавтор и редактор одной из первых фундаментальных работ в области линейного программирования "Анализ деятельности производства и распределе-

ния" (1951), активный разработчик и популяризатор методов линейного программирования. Раскрывая сущность принципа линейного программирования, ученый обращал внимание на то, что в оптимальном случае и при идеальных оценках всех ресурсов, затраты будут совпадать с результатами.

Т.С. Купманс — автор метода определения оптимального распределения ресурсов между конкурирующими потребителями (метода анализа деятельности фирмы), вошедшего в общую методологию линейного программирования. Производственная модель такого типа содержит значительно больше степеней свободы, чем обычные модели межотраслевого баланса, благодаря чему появляются естественные возможности для оптимизации.

1976 год

Милтон Фридмен

"за достижения в сфере анализа потребления, истории и теории монетаризма, а также за раскрытие сложности стабилизационной политики"

Milton Friedman

"for his achievements in the fields of consumption analysis, monetary history and theory and for his demonstration of the complexity of stabilization policy"



лі. Фридмен

Милтон Фридмен

М. Фридмен (род. в 1912 г.) — известный американский экономист, разработчик новейшей количественной теории денег, основатель монетаризма и автор свыше 350 экономических работ, среди которых "Очерки по положительной теории" (1953), "Исследования в области количественной теории денег" (1956), "Капитализм, свобода и демократия" (1962), "Теория цены" (1968), "Теоретические основы анализа кредитно-денежной системы" (1970), "Очерки по положительной экономике" (1975), "Монетарная история США. 1867-1960" (в соавторстве с А. Шварц), "Свободные выбирать. Личная точка зрения" (1980) и др.

Монетарная концепция М. Фридмена основана на теории перманентного дохода, монетарной теории хозяйственного цик-

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

ла и теории номинального дохода. Его вклад в экономическую теорию заключается в тщательном исследовании механизма обратного влияния монетарных инструментов и монетарной политики на развитие экономики. Отстаивая идею исключительного значения устойчивости денег для нормального функционирования экономики, ученый обосновал функцию спроса на деньги, задавая параметры которой можно определить степень влияния изменений денежной массы на динамику цен или процента.

Теоретические разработки ученого оказали значительное влияние на практику государственного регулирования многих стран мира и нашли отражение в программах по оздоровлению экономики Израиля, рыночной модернизации стран Юго-Восточной Азии и Восточной Европы, "чилийском экономическом чуде", "тетчеризме" и "рейганомике".

1977 год

**Бертиль Г. Олин, Джеймс
Э. Мид**

"за выдающийся вклад в теорию международной торговли и международного движения капиталов"

**Bertil Ohlin,
James E. Meade**

"for their pathbreaking contribution to the theory of international trade and international capital movements"



Б.Г. Олин

Дж.Э. Мид

Бертиль Г. Олин

Б.Г. Олин (1899—1979) — один из основателей шведской (стокгольмской) школы экономической мысли. Опираясь на исследования Э. Хекшера относительно влияния торговли на распределение дохода он создал основы теории международной торговли, базирующейся на маржиналистской концепции ценностей. Заслуга ученого — формулирование базовых положений неоклассической доктрины международной торговли (прежде всего теории вывоза капитала) на основе точных математических моделей.

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

Теория соотношения факторов производства Хекшера — Олина и основана на развернутом толковании международной специализации, которая делает ее универсальной. Она содержит ценные методологические подходы к анализу направлений влияния международной торговли на относительные цены факторов производства и распределение факторных доходов. В 1953 г. П.А. Сэмюэлсон обосновал теорему о выравнивании цен факторов и определил математические условия, при которых теория Хекшера — Олина может применяться в хозяйственной практике. Поэтому указанная модель получила название Хекшера — Олина — Сэмюэлсона.

Джеймс Э. Мид

Английский экономист Дж.Э. Мид (1907—1995) — автор нетрадиционной модели внешнего платежного равновесия и общеравновесной модели торговли, которая исследует поведение всех производителей, потребителей и торговцев одновременно. Разработанная ученым модель направлена на достижение как внутренней (полная занятость), так и внешней (равновесие платежного баланса) сбалансированности. На основе анализа международной торговли Дж.Э. Мид пришел к выводу о ее положительном влиянии на благосостояние стран, не имеющих конкурентоспособных внутренних рынков. Исследуя влияние различных видов экономической политики на международную торговлю и международное разделение труда, ученый заложил основы современной теории занятости в открытой экономике.

С точки зрения Дж.Э. Мида, экономика должна развиваться как наука, ориентированная на практическое использование в политике. Разработанные ученым модели оптимизируют величины уровня занятости, реального дохода, состояния платежного баланса и с помощью формальных математических методов определяют необходимые количественные показатели соответствующих инструментов экономической политики.

1978 год

Герберт А. Саймон

"за новые разработки процесса принятия внутренних решений экономическими организациями"

Herbert A. Simon

"for his pioneering research into the decision-making process within economic organizations"



Г

.А. Саймон **Герберт А. Саймон**

Г.А. Саймон (1916—2001) — американский ученый, автор фундаментальных работ "Модели открытия и другие темы в научных методах" (1977), "Модели мышления" (1979), "Модели связанной рациональности" (1982), "Модели человека: социальное и рациональное" (1987), посвященных исследованию поведенческих и познавательных качеств людей, которые принимают решения на основе сбора и обработки информации. Научной заслугой ученого стало создание модели ограниченной рациональности — обобщенной модели экономического поведения, отображающей ограниченность познавательных способностей индивидов в получении и обработке информации. Поведенческая экономическая теория Г.А. Саймона объясняет важнейшие факторы принятия внутренних решений экономическими организациями.

Ученый первым проанализировал психологические факторы в теории принятия решений и вместе с Дж. Марчем стал родоначальником "бихевиористской" теории. Он основательно исследовал организационные принципы и математические методы принятия решений, а также проблемы их компьютерного моделирования. Введенное исследователем понятие "сатисфакция" как получение не обязательно наилучшего, но приемлемого результата, ныне широко используется в теории фирм и при решении многих экономических задач.

1979 год

Теодор В. Шульц, Артур В. Льюис

"за новые разработки процесса принятия внутренних решений экономическими организациями"

**Theodore W. Schultz,
Arthur Lewis**

"for their pioneering research into economic development research with particular consideration of the problems of developing countries"



Т.В. Шульц

Л.В. Льюис

Теодор В. Шульц

Т.В. Шульц (1902—1998) — известный американский экономист, автор книг, посвященных проблемам формирования и использования человеческого капитала, экономики образования, экономики сельского хозяйства. Среди его известнейших работ — "Сельское хозяйство в нестабильной экономике" (1945), "Производство и благополучие сельского хозяйства", "Преобразование традиционного сельского хозяйства" (1964), "Инвестиции в человеческий капитал" (1971), "Инвестиции в людей: экономика качества населения" (1981) и др. На основе глубокого анализа глобальных аграрных проблем ученый доказал, что индустриализация традиционно земледельческих стран "третьего мира" связана не столько с количественным наращиванием инвестиций в аграрное производство, сколько с перестройкой культуры земледелия, улучшением материальных и человеческих ресурсов, развитием аграрного образования и науки.

Утверждая, что человеческий капитал является формой капитала, поскольку служит источником будущих доходов и (или) удовольствий, ученый был убежден, что производственные возможности человека превышают все другие вместе взятые формы богатства. Именно поэтому значительное внимание Т.В. Шульц уделял проблемам структуры и миграции занятых в сельском хозяйстве, улучшения профессионального уровня и Квалификации фермеров с целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Артур В. Льюис

А.В. Льюис (1915—1991) — американский экономист, автор работ "Экономическое развитие в странах с низким доходом" (1951), "Экономическое развитие с неограниченным предложением труда" (1954), "Теория экономического роста" (1955), "Политика в Западной Африке" (1965), "Рост и колебания, 1870—1913" (1978) и др., посвященных проблемам экономического роста развивающихся стран. Являясь пессимистом в вопросе отношения к способности международной торговли быть "двигателем роста" отсталых стран, ученый обосновал концепцию дуалистической экономики, основанной на сосуществовании конкурентоспособного современного промышленного и традиционного сельскохозяйственного секторов.

Делая ударение на необходимости модернизации экономики, главным признаком которой являются увеличения удельного веса промышленного производства в национальном доходе и удельного веса занятых в промышленном секторе, А.В. Льюис оптимистически оценивал перспективы частнокапиталистического прогресса развивающихся стран. Приоритетным направлением указанной трансформации ученый считал мобилизацию внутренних источников роста, основанных на комбинации капитальных, человеческих и интеллектуальных ресурсов, с учетом дуалистичности экономики. Роль регулирующего механизма, способного обеспечить оптимальное использование ресурсов, исследователь отводил межсекторному рынку. Исходя из концепции дуалистической экономики А.В. Льюис разработал практические рекомендации, направленные на обеспечение развития и улучшение торгового баланса стран "третьего мира".

1980 год

Лоуренс Р. Кляйн

"за создание экономических моделей и использование их для анализа экономических колебаний и экономической политики"

Lawrence R. Klein

"for the creation of econometric models and the application to the analysis of economic fluctuations and economic policies"



Л.Р.Кляйн

Лоуренс Р. Кляйн

Л.Р. Кляйн (род. в 1920 г.) — американский экономист, автор парадигмы эконометрических макромоделей. Ученый является ведущим специалистом по разработке глобальных экономико-математических моделей LSEM, представленных комплексной системой эконометрических уравнений, описывающих мировую экономику или экономику конкретного региона. Первой версией модели LSEM была система ЛИНК, разработанная Уортонской ассоциацией эконометрического прогнозирования под руководством Л.Р. Кляйна, которая включала совокупность различных по размерам и структуре эконометрических моделей стран и регионов мира, разработанных независимо друг от друга и связанных в систему через субмодель мировой торговли.

Модель ЛИНК сориентирована на решение комплекса задач, возникающих при разработке внутренне- и внешне-экономических управленческих решений высшего правительственного уровня. Она имеет широкое практическое применение. За период использования этой модели получены важные результаты, касающиеся изучения альтернативных обменных курсов, синхронизированных экономических циклов, трансфертов развивающимся странам и т. п.

В 80-е годы XX в., в соавторстве с Г. Хибнером и Р. Соломоном, ученый разработал оригинальный проект создания новой мировой валютной системы, который был представлен На IX Международной конференции в декабре 1988 г. и привлек значительное внимание известных научных работников и практиков.

1981 год

Джеймс Тобин

"за анализ финансовых рынков и их влияния на принятие решений по расходам, занятости, производству и ценам"

James Tobin

"for his analysis of financial markets and their relations to expenditure decisions, employment, production and prices"



Дж. Тобин

Джеймс Тобин

Американский экономист Дж. Тобин (1918—2002) является автором 16 книг и более чем 400 статей, в т. ч. "Изучение полной занятости и инфляции" (1953), "Национальная экономическая политика" (1966), "Макроэкономика" (1971), "Новая экономика: взгляд сквозь десятилетие" (1972), "Полная занятость и рост" (1996), "Деньги, кредиты капитал" (1997) и др. Весомым вкладом ученого в экономическую науку стала теория инвестиций, основывающаяся на динамической модели их изменения, согласно которой расходы на капитальные товары зависят от соотношения рыночной цены функционирующего капитала и его восстановительной стоимости. Введя в научное употребление коэффициент q , характеризующий стоимость приобретения фирмы на фондовом рынке в сравнении со стоимостью покупки ее капитала на рынке продукции, ученый исследовал рентабельность новых инвестиционных расходов.

Общепризнано важное значение модели Тобина для измерения стимулов к осуществлению инвестиций. Предложенная ученым теория инвестиций полезна также тем, что дает возможность доступно трактовать роль рынка ценных бумаг как важного индикатора экономической активности субъектов рыночного хозяйствования. Ученый является соавтором известной модели управления денежной наличностью Баумоля — Тобина, согласно которой люди определяют размер необходимой им денежной наличности, исходя из соотношения ущерба в виде недополученных банковских процентов и стоимостной оценки экономии времени от того, что они реже посещают банк.

1982 год *Джордж Дж. Стиглер*

"за плодотворное изучение промышленных структур, функционирования рынков, причин и последствий государственного регулирования"

George J. Stigler

"for his seminal studies of industrial structures, functioning of markets and causes and effects of public regulation"



Джордж Дж. Стиглер

Дж.Дж. Стиглер (1911 — 1991) — американский экономист, активный разработчик теории промышленной организации, которая объясняет функционирование рыночной экономики с точки зрения структуры рынка, поведения и результатов деятельности его субъектов; помогает понять микроэкономические аспекты и общие тенденции вертикальной интеграции; является ключевой для понимания природы организационных изменений и продуктивно применяется для исследования методов корпоративного управления и государственного регулирования.

В работах "Распределение труда ограничивается размерами рынка" (1951), "Экономика на масштабах производства" (1958) ученый определил условия сохранения малых предприятий в конкурентных отраслях производства и сформулировал так называемый принцип выживания, который вошел в практику деятельности промышленных предприятий США. Важным достижением американского исследователя стала концепция вертикальной интеграции, отраженная в разработанных Анти-монопольным отделом Министерства юстиции США "Правилах вертикальных слияний" (1968).

Дж.Дж. Стиглер первым сформулировал теорию поиска, а также разработал теорию регулирования ("теорию захвата"), согласно которой регулируемая отрасль промышленности может иметь выгоды от регулирования в результате "захвата" регулирующего органа. Выводы относительно отрицательных черт олигополистического рынка, обоснованные ученым в работе "Теория олигополии" (1964) оказали значительное влияние на регулирование текущей деятельности корпораций и прогнозирование рационального вложения денег.

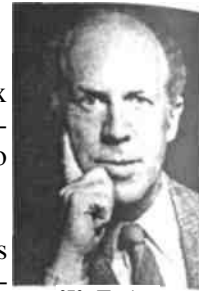
1983 год

Жерар Дебрэ

"за использование новых аналитических методов в экономической теории и за абсолютно новое формирование теории общего равновесия"

Gerard Debreu

"for having incorporated new analytical methods into economic theory and for his rigorous reformulation of the theory of general equilibrium"



Ж. Дебрэ

Жерар Дебрэ

Американский экономист Ж. Дебрэ (род. в 1921 г.) — автор новаторских исследований в области теории общего равновесия. В 50-е годы XX в. в журнале "Эконометрика" было опубликовано шесть основательных статей ученого, посвященных указанной проблематике. Представив собственную теорию в форме, поддающейся математическому исчислению, К.Дж. Эрроу и Ж. Дебрэ создали классическую модель современной теории общего экономического равновесия (модель Эрроу — Дебрэ). Рассматривая равновесие как динамическое состояние и необходимое (но недостаточное) условие оптимальности, ученый изложил аксиоматику и доказал существование системы общего экономического равновесия. Его заслугой стало объединение в единую модель общего экономического равновесия теорий размещения, капитала и поведения хозяйствующих субъектов в условиях неопределенности.

Научные достижения Ж. Дебрэ содействовали преобразованию теории экономического равновесия в науку о рациональной хозяйственной деятельности, опирающуюся на современный научный аппарат предельного анализа, необходимый для исследования проблем оптимального использования ресурсов. Обоснованный ученым комплекс условий существования эффективного рынка и разработанная им модель общего конкурентного равновесия были положены в основу многих нормативных мероприятий.

1984 год

Ричард Дж.Н. Стоун

"за фундаментальный вклад в развитие систем национальных счетов и за значительное усовершенствование базы эмпирического экономического анализа"

Richard J.N. Stone

"for having made fundamental contributions to the development of systems of national accounts and hence greatly improved the basis for empirical economic analysis"



Ричард Дж.Н. Стоун

Английский экономист Р.Дж.Н. Стоун (1913—1991) — основатель современной системы национальных счетов, известный исследователь в области применения математических методов в анализе разнообразных экономических явлений и процессов. Интеллектуальные достижения ученого нашли отражение в его работах "Анализ рыночного спроса" (1945), "Метод затраты-выпуск и национальные счета" (1961), "Система национальных счетов" (1968, в соавторстве с А. Айденоффом), "Демографический учет и построение моделей" (1971), "Аспекты экономического и социального моделирования" (1980) и др.

Р.Дж.Н. Стоун первым применил на макроуровне бухгалтерский принцип двойного учета и представил национальные счета в матричной форме. Научным новаторством ученого стало включение в национальные счета системы финансовых балансов и построение системы демографических счетов, а также разработка многосекторных моделей экономического роста, отображающих структурные сдвиги в экономике и делающих возможным экономическое программирование и влияние на динамику отраслевой структуры.

1985 год

Франко Э. Модильяни

"за новое в анализе сбережений и финансовых рынков"

Franco Modigliani

"for his pioneering analyses of saving and of financial markets"



Ф.Э. Модильяни

Франко Э. Модильяни

Научные интересы американского экономиста итальянского происхождения Ф.Э. Модильяни (1918—2003) охватывают широкий круг проблем функционирования рыночного механизма, развития финансовой сферы, формирования и эффективного использования частных сбережений.

Интеллектуальные новации ученого связаны с развитием теории жизненного цикла, центральное место в которой отведено роли сбережений и заимствований как способов перераспределения средств на протяжении жизни. Сместив акценты в исследовании сбережений как проявления желания частных лиц сделать возможным потребление в старости, ученый проанализировал влияние на них социальных факторов, в т. ч. возрастной структуры населения и темпов экономического роста. Исследователь разработал формальную модель жизненного цикла, являющуюся ныне основой большинства динамических моделей, использующихся для изучения и прогнозирования потребления и сбережений.

1986 год

Джеймс М. Бьюкенен
(младший)

"за разработку контрактных конституциональных основ теории принятия экономических и политических решений"

James M. Buchanan Jr.

"for his development of the contractual and constitutional bases for the theory of economic and political decision-making"



ДясМ. Бьюкенен

Джеймс М. Бьюкенен (младший)

Дж.М.Бьюкенен-младший (род. в 1919 г.) — признанный лидер виргинской школы экономики, основатель теории общественного благосостояния, автор трудов "Спрос и предложение общественных благ" (1968), "Теория общественного выбора" (1972), "Ограничения свободы, или От анархии к Левиафану" (1975), "Свобода в конституционных договорах: перспективы для политико-экономистов" (1977), "Власть налога" (1980, в соавторстве с Дж. Бреннаном), "Свобода, рынок и государство: политическая экономия в 80-е годы" (1986), "Политическая экономия государства общего благосостояния" (1988) и др.

Разработанная ученым теория общественного выбора базируется на экономическом подходе к анализу политических решений. Исследуя политический рынок, на котором взаимодействуют политики, избиратели и государственные чиновники, ученый исходит из того, что логика политического поведения подобна рыночному. Он отстаивает необходимость кардинального изменения и усовершенствования механизма принятия политических решений с целью повышения эффективности государственного регулирования экономики. Одним из важнейших направлений решения этой проблемы ученый считает реформирование политических процедур и правил в направлении достижения общего согласия. На основе модели постконституционного поведения Дж.М. Бьюкенен-младший обосновал необходимость конституционных ограничений масштабов экономического вмешательства демократического государства, предупреждающих или ограничивающих размер дефицита бюджета.

1987 год

Роберт М. Солоу

"за вклад в теорию экономического роста"

Robert M. Solow

"for his contributions to the theory of economic growth"



.М. Солоу **Роберт М. Солоу**

Разработанная американским экономистом Р.М. Солоу (род. в 1924 г.) в работе "Вклад в теорию экономического роста" (1956) модель роста содействовала выявлению механизма влияния сбережений, увеличения населения и научно-технического прогресса на уровень жизни и его динамику. Согласно модели роста Солоу, увеличение нормы сбережений повышает капи-талооснащенность и производительность, вызывая быстрый экономический рост. Однако в долгосрочном периоде повышение нормы сбережений не влияет на темп роста, поскольку продолжительное увеличение производительности зависит от технологического прогресса. Ученый доказал, что ускорению накопления капитала содействуют рост государственных сбережений и налоговое стимулирование частных сбережений. Вместе с тем, чем выше темп роста населения, тем ниже объем производства в расчете на одного работника. Определяя условия оптимального для общества экономического роста, Р.М. Солоу пришел к выводу, что "золотым правилом" является норма сбережений, при которой происходит устойчивый рост экономики, сопровождающийся максимальным уровнем потребления каждого работника.

1988 год

Морис Ф.Ш. Алле

"за новый вклад в теорию рынков и эффективного использования ресурсов"

Maurice F.Sh. Llais

"for his pioneering contributions to the theory of markets and efficient utilization of resources"



М
Ф.Ш. Алле

Морис Ф.Ш. Алле

М.Ф.Ш. Алле (род. в 1911 г.) — известный французский исследователь, автор трудов по экономике, физике, социологии, истории цивилизаций. Вошел в историю экономической науки как автор оригинальной модели экономики рынков, обосновывающей эволюционное развитие экономики путем реализации всех возможных излишков вплоть до состояния максимальной эффективности.

Исходя из того, что циклические колебания имеют денежную природу, ученый соединил усовершенствованную им модель общего равновесия с анализом совокупного капитала, теорией инвестиций и экономического роста, введя в научное употребление модель теоретической детерминации спроса. Считая монетарное регулирование экономики универсальным средством влияния государства на хозяйственное развитие, он обосновал необходимость жесткого государственного контроля за объемом денежной массы и величиной процентной ставки. Рекомендации М.Ф.Ш. Алле относительно контроля за уровнем цен, тарифов на электроэнергию, норм эффективного расходования ресурсов с учетом спроса и предложения широко использовались во Франции в 60-е годы XX в.

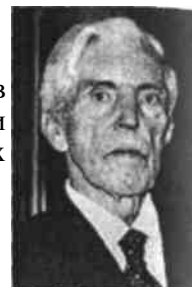
1989 год

Трюгве М. Хаавельмо

"за объяснение фундаментальных основ эконометрики при помощи теории вероятности и за анализ одновременных экономических структур"

Trygve Haavelmo

"for his clarification of the probability theory ' foundations of econometrics and his analyses of simultaneous economic structures"



Т.М. Хаавельмо

Трюгве М. Хаавельмо

Т.М. Хаавельмо (1911—1999) — норвежский экономист, автор новаторского подхода, базирующегося на использовании структурных эконометрических моделей, обоснованного в работе "Вероятностный подход в эконометрике" (1944). Заслуга ученого — пионерное исследование возможных причин отсталости развивающихся стран, осуществленное в книге "Учение о теории экономической эволюции" (1954).

В современных экономических исследованиях широко используется так называемое распределение Хаавельмо — система структурных уравнений, формирующих статистически специфицированную модель, отвечающую выборочным данным и системе измерения определенного информационного множества. Внедренная ученым идея статистического вероятностного подхода повысила значимость оценки роли измерений и проверок в экономической теории и оказала содействие решению проблем, связанных с оценкой точности экономических прогнозов. На сегодняшний день распределение Хаавельмо широко используется на практике в процессе осуществления прикладных исследований, оценки соотношений, полученных на основе тех или иных экономических теорий, обоснования выводов, касающихся сложных экономических взаимосвязей, исходя из случайной выборки эмпирических наблюдений.

1990 год



Г.М. Марковиц



М.Х. Миллер



У.Ф. Шарп

Гарри М. Маркович, Мертон Х. Миллер, Уильям Ф. Шарп
"за новаторское исследование в теории экономики финансов"

Harry M. Markowitz, Merton H. Miller, William F. Sharpe
"for their pioneering work in the theory of financial economics"

Гарри М. Маркович,

Г.М. Марковиц (род. в 1927 г.) — американский экономист, известный специалист в области компьютерного программирования, один из основателей теории финансов и современной теории портфельных инвестиций. В известной работе "Выбор портфеля" (1952) ученый разработал математическую модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг, а также методы определения таких портфелей в разных условиях.

Используя распределение вероятностей для исчисления соотношения между рисками инвестиций и их ожидаемой доходностью, Г.М. Марковиц перевел задачу выбора оптимальной инвестиционной стратегии на точный математический язык, первым привлек внимание к общепринятой практике диверсификации портфелей и обосновал направления уменьшения стандартного отклонения доходности портфеля на базе выбора акций с изменяющимися ценами. Начатый исследователем количественный анализ стал теоретическим фундаментом практического подбора портфельных инвестиций и управления рисками.

Мертон Х. Миллер

М.Х. Миллер (род. в 1923 г.) — американский ученый, активный исследователь проблем денежных активов, рыночной стоимости компаний, регулирования сферы финансовых услуг, дивидендной политики. Новаторский подход ученого к исследованию структуры капитала отражен в работах "Теория финансов" (1972, в соавторстве с Ю. Фамой), "Макроэкономика: неоклассический вступительный курс" (1986, в соавторстве с К. Уптон), "Финансовые нововведения и рыночная изменчивость" (1991).

Вместе с Ф.Э. Модильяни ученый осуществил ряд важных разработок в теории финансов, в т.ч. обосновал вывод относительно отсутствия зависимости между стоимостью компании и структурой капитала (теорема Модильяни — Миллера). В последующих научных исследованиях, посвященных проблемам дивидендной политики в идеальной экономической среде, ученый обосновал вывод об отсутствии влияния дивидендной политики компании на благосостояние акционеров в среде, где отсутствуют налоги и затраты на выпуск или выкуп акций.

Уильям Ф. Шарп

Американский экономист У.Ф. Шарп (род. в 1934 г.) — ученик лауреата Нобелевской премии Г.М. Марковица, автор книг "Экономика компьютеров" (1969), "Портфельная теория и рынки капиталов" (1970), "Капиталовложения" (1978), "Инструменты размещения активов" (1985), "Основы капиталовложений" (1989) и др. Ученый вошел в историю экономической науки как основатель нового этапа в развитии инвестиционной теории и разработчик оригинальной модели оценки капитальных активов (САРМ). Развивая подход Г.М. Марковица, он осуществил макроэкономическое обобщение теории портфельных инвестиций. У.Ф. Шарп разделил теорию портфеля ценных бумаг на две части: систематический (диверсифицированный) и несистематический (недиверсифицированный) риски для актива акций; определил коэффициенты реакции цен акций или облигаций на изменение рыночной конъюнктуры и вывел формулу расчета сравнительной степени риска ценных бумаг на базе так называемой линии эффективности рынка ссудного капитала.

На сегодняшний день, несмотря на жесткую критику, САРМ остается самой влиятельной финансовой теорией. Фундамен-

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

тальные наработки У.Ф. Шарпа легли в основу учебников по экономике финансов многих западных стран, содействовали упрощению метода выбора оптимального портфеля и широкому использованию на практике способов портфельной оптимизации.

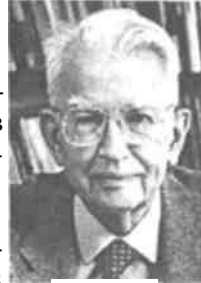
1991 год

Рональд Х. Коуз

"за открытие и объяснение значения транзакционных издержек и имущественных прав для институциональной структуры и функционирования экономики"

Ronald H. Coase

"for his discovery and clarification of the significance of transaction costs and property rights for the institutional structure and functioning of the economy"



Р.Х. Коуз

Рональд Х. Коуз

Р.Х. Коуз (род. в 1910 г.) — известный англо-американский экономист, основатель неинституционализма — новой базовой исследовательской программы современного институционализма, связанной с привнесением институционального подхода на почву модифицированной неоклассической теории. Новаторские исследования ученого нашли отражение в работах "Природа фирмы" (1937), "Дискуссия о предельных издержках" (1946), "Проблема социальных расходов" (1960), "Фирма, рынок и право" и стали источником важных сдвигов в современном экономическом анализе, вызвавшем развитие новых направлений теоретических исследований, в т. ч. теории прав собственности, теории организации, экономической истории и др.

Научные достижения ученого связаны с комплексным анализом институтов экономической системы; введением понятия транзакционных издержек; исследованием прав собственности в контексте "проблемы социальной стоимости". Выводы относительно радикального влияния транзакционных издержек и их учета, сделанные автором в статье "Федеральная комиссия связи", получили название "теоремы Коуза", которое ввел в научное обращение Дж.Дж. Стиглер. В современных условиях

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

теорема Коуза эффективно применяется на практике (в государственной политике, в деятельности корпораций, в решениях судов разных уровней) и считается одним из важнейших достижений экономической науки послевоенного периода.

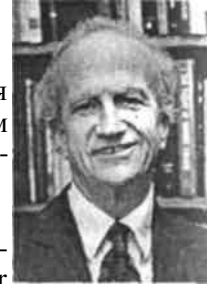
1992 год

Гэрри С. Беккер

"за распространение сферы применения микроэкономического анализа к различным видам экономического поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение"

Gary S. Becker

"for having extended the domain of microeconomic analysis to a wide range of human behaviour and interaction, including nonmarket behaviour"



Гэрри С. Беккер

Известный американский экономист Г.С. Беккер (род. в 1930 г.) — один из первооткрывателей новых направлений экономических исследований, в т. ч. теории человеческого капитала, экономики дискриминации, экономики семьи, экономики преступности и др. Важнейшие достижения ученого нашли отражение в работах "Экономика расовой дискриминации" (1957), "Экономический анализ семьи" (1985), "Теория рациональных ожиданий" (1988), "Человеческий капитал, фертильность и экономический рост" (1990), "Рациональные ожидания и эффект цены потребления" (1991), "Фертильность и экономика" (1992), "Учеба, работа, качество рабочей силы и экономика" (1992) и др.

Заслугой ученого стало применение принципа рационального поведения к анализу тех сфер, которые традиционно считались подчиненными влиянию привычки и иррациональности; разработка микроэкономических основ теории человеческого капитала; разграничение специальных и общих инвестиций в человека; введение термина "специальный человеческий капитал" и осуществление практических расчетов экономической эффективности образования и профессиональной подготовки.

1993 год

**Роберт В. Фогель, Дуглас
С. Порт**

"за обновление исследования экономической истории с использованием экономической теории и количественных методов для объяснения экономических и институциональных изменений"



Фогель

Д.С. Норт

**Robert W. Fogel,
Douglass C. North**

"for having renewed research in economic history by applying economic theory and quantitative methods in order to explain economic and institutional change"

Роберт В. Фогель

Р.В. Фогель (род. в 1926 г.) — известный американский ученый, автор фундаментального труда "Новая экономическая история, ее определение и методы" (1966), в котором нашли отражение новаторские наработки в области клиометрии — оригинального направления научных исследований, посвященных изучению экономической истории с помощью современных методов математического моделирования и статистического анализа.

Опираясь на достижение общественных и экономических дисциплин в области экономической динамики, истории денежного обращения и исторической демографии, ученый широко использовал в своих исследованиях "контрфактические гипотезы" (умственные эксперименты, базирующиеся на условных прогнозах) и "контрфактические модели" (системы уравнений, оценивающие возможное развитие экономики на основе статистических данных), разрушив традиционные представления о важнейших предпосылках и следствиях хозяйственного развития США. Опубликованная в 1982 г. работа ученого "Научная история и традиционная история" доказала существование прямой связи между политической стабильностью и динамикой экономического развития. Она оказала значительное влияние на политический климат многих государств мира.

Дуглас С. Норт

Д.С. Норт (род. в 1920 г.) — признанный американский экономист, представитель клиометрической школы, автор известной работы "Структура и изменения в экономической истории" (1981), посвященной исследованию структуры экономических систем, типов и разновидностей хозяйственной организации, экономической роли новых технологий и долгосрочных структурных изменений в экономике западных стран. Новаторство ученого проявилось в оригинальных количественных и статистических оценках экономических параметров, построении контрфактических моделей, исследовании и объяснении реальных исторических явлений и событий на основе аналитического аппарата новой институциональной экономической теории, в частности теории трансакционных издержек.

Д.С. Норт одним из первых осуществил количественные оценки и межгосударственные сопоставления различных стратегий хозяйственного роста, исследовал развитие прав собственности и другие фундаментальные экономические проблемы, расширив и обогатив тем самым предметное поле экономической науки.

1994 год



Дж.Ч. Харшани



Дж.Ф. Неш



Р.Дж.Р. Селтен

Джон Ч. Харшани, Джон Ф. Неш (младший), Рейнхард Дж.Р. Селтен

"за вклад в разработку теории игр в их применении к экономике"

John C. Harsanyi, John F. Nash Jr., Reinhard Selten

"for their pioneering analysis of equilibria in the theory of non-cooperative games"

Джон Ч. Харшани

Американский экономист венгерского происхождения Дж.Ч. Харшани (1920—2000) — автор известных работ по утилитарной этике и экономике благосостояния, в т. ч. "Рациональное поведение и переговорное равновесие в играх и социальных ситуациях" (1977), "Очерки по этике, общественному поведению и научной трактовке" (1976), "Труды по теории игр" (1982), "Общая теория выбора равновесия в играх" (1988, в соавторстве с Р.Дж.Р. Селтенем) и др.

Новаторские достижения ученого связаны с усовершенствованием равновесия Неша в результате исследования сложных ситуаций, базирующихся на существовании асимметричной информации. Трансформировав игру с неполной информацией в игру с несовершенной информацией, ученый доказал невозможность регулирования последней с помощью стандартных моделей. Предложенная Дж.Ч. Харшани методика имеет важное практическое значение, поскольку игры с неполной информацией лучше всего отражают стратегические взаимосвязи, формирующиеся в реальной действительности. С ее помощью, например, можно проанализировать взаимодействие между будущими ожиданиями частных фирм и политикой центрального банка относительно будущих процентных ставок.

Джон Ф. Неш

Дж.Ф. Неш (род. в 1928 г.) — известный американский экономист, признанный исследователь в теории игр, автор известных статей "Точки равновесия в играх с участием n -игроков" и "Проблема заключения соглашения" (1951). В этих работах он математически точно вывел правила действия участников игры, выигрывающих согласно избранной стратегии, базирующейся на постоянном приспособлении к поведению соперников, также стремящихся добиться оптимальных результатов.

В историю экономической науки Дж.Ф. Неш вошел в качестве разработчика новаторского метода, известного как "равновесие Неша" — совокупности стратегий или действий, согласно которым каждый участник игры реализует наилучшую стратегию на основе учета действий контрагентов. Важной заслугой ученого стало выведение показателя оптимального объема информации на основе анализа ситуаций с полной и неполной информированностью игроков о своих противниках

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

и введения неуправляемых динамических рыночных отношений как важного информационного элемента понимания условий "внешней среды".

Рейнхард Дж.Р. Селтен

Г. Дж. Р. Селтен (род. в 1930 г.) — немецкий экономист, основатель теории некооперативных игр, организатор научно-исследовательского года (1987—1988) по теории игр в поведенческих науках, руководитель международной группы экономистов, биологов, математиков, политологов, психологов, философов, исследования которой были отражены в четырех книгах "Модели равновесия игры" (1991). Вместе с американским ученым А. Пелмутером исследователь разработал сценарный пакетный метод, связанный с созданием простых моделей игры конкретных международных конфликтов, позволяющих осуществлять экспертные проверки эмпирических фактов.

Научной заслугой ученого стали исследования возможности использования равновесия Неша при изучении процесса ведения политических переговоров и экономического поведения; доработка и усовершенствование равновесия Неша для анализа стратегического взаимодействия в динамике, а также применение полученных результатов к анализу конкуренции при условии ограниченного количества участников. Разработав "чистую стратегию" с интуитивным выбором, ученый развил теорию иф с точки зрения динамики и приближения к условиям реальной жизни. Внедренное им усиленное понятие равновесия (совершенного равновесия Неша или совершенного равновесия субигры) предусматривает, что стратегии, избранные ифоками, являются равновесными по Нешу в каждой субигре, независимо от их предыдущих действий. В последующем методология анализа игры с неполной информацией, разработанная Р. Дж. Р. Селтеном, была положена в основу развития экономики информации.

1995 год

Роберт Э. Лукас (младший)

"за разработку гипотезы рациональных ожиданий, трансформации на этой основе макроэкономического анализа и углубления понимания экономической политики"

Robert E. Lucas Jr.

"for having developed and applied the hypothesis of rational expectations, and thereby having transformed macroeconomic analysis and deepened р.э. Лукас our understanding of economic policy"



Роберт Э. Лукас

Теоретический задел американского экономиста Р.Э. Лукаса (род. в 1937 г.) нашел отражение в работах "Ожидания и нейтральность денег" (1972), "Равновесная модель в экономическом цикле" (1975), "Очерки по теории экономического цикла" (1981), "Новая классическая макроэкономика" (1984), "Модель деловых циклов" (1987), "Рациональные ожидания и экономическая практика" (в соавторстве с Т. Сарджентом, 1991) и др. Ученый вошел в историю экономической науки как автор теории рациональных ожиданий, нацеленной на достижение органической взаимосвязи между микроэкономикой и макроуправлением на базе глубокого изучения психологии и поведения экономических субъектов. Согласно этой теории формирование ожиданий будущей экономической системы происходит не только на базе экстраполяции тенденций ее развития в прошлом, но и на основе анализа ее будущих возможностей.

Утверждая, что ожидания хозяйствующих субъектов настолько же важны для экономики, как и экономическая политика правительства, Р.Э. Лукас доказывал бесперспективность вмешательства государства в экономическую жизнь. Он ограничивал функции государства контролем за уровнем цен и регулированием предложения путем снижения налогов. Теория рациональных ожиданий Р.Э. Лукаса была положена в основу современных эконометрических моделей функционирования рыночной экономики. Она содействовала переосмыслению макроэкономической политики и достижению весомых практических результатов.

1996 год

*Джеймс А. Мирлиз,
Уильям С. Викри*

"за фундаментальный вклад в экономическую теорию стимулирования в условиях ассиметричной информации"

*James A. Mirrlees,
William S. Vickrey*

"for their fundamental contributions to the economic theory of incentives under asymmetric information"



Дж.А. Мирлиз

У.С. Викри

Джеймс А. Мирлиз

Английский исследователь Дж.А. Мирлиз (род. в 1936 г.) внес весомый вклад в развитие прикладной экономики, прежде всего экономики налогообложения. Основные идеи ученого нашли отражение в работах: "Напутствия по исследованию промышленного проекта в развитых странах" (в соавторстве с Я. Лителом, 1969), "Модели экономического роста" (в соавторстве с Н. Рулем, 1973), "Информация и стимулы: экономика кнутов и пряников" (1996), "Экономика людей преклонного возраста" (1997), "Оптимальное налогообложение и информация" (1997) и др. Дж.А. Мирлис обобщил выводы У.С. Викри и использовал их при планировании доходности системы налогообложения, расширив тем самым спектр исследуемых экономических ситуаций, характеризующихся асимметрией информации.

Уильям С. Викри

Американский ученый У.С. Викри (1914—1996) является автором 8 книг, свыше 200 статей и 27 обзоров. Его научные интересы связаны с теорией налогообложения и с различными аспектами асимметрии информации. Ученый одним из первых затронул проблему оптимальной системы налогообложения доходов с точки зрения мотиваций и с учетом асимметрии информации.

1997 год

Роберт С. Мертон, Мирон С. Скоулз

"за новые методы определения цены деривативов" **Robert C. Merton, Myron S. Scholes**

"for a new method to determine the value of derivatives"



Р.С. Мертон

М.С. Скоулз

Мирон С. Скоулз

М.С. Скоулз (род. в 1941 г.) — американский экономист канадского происхождения, автор ряда актуальных научных трудов, в т. ч. "Рынок ценных бумаг: замещение при ценовом давлении и эффекты информирования о ценах на акции" (1972), "Ценообразование на опционы и пассивы корпораций" (с Ф. Блеком, 1973), "Налоги и оценка опционов" (1976), "Эффекты дивидендной доходности и дивидендная политика в ценообразовании и обращении простых акций" (с Ф. Блеком, 1974), "Оценка рисков при несинхронизированных данных" (с Дж. Вильямсом, 1978), "Дивиденды и налоги: некоторые эмпирические результаты" (с М.Г. Миллером, 1982), "Налоги и компенсационное планирование" (с М. Вольфсоном, 1986), "Стоимость капитала и изменения в режимах налогообложения" (с М. Вольфсоном, 1988), "Эффективность изменений в законах о налогообложении деятельности по корпоративной реорганизации" (с М. Вольфсоном, 1990) и др.

Научные достижения ученого связаны с исследованием функционирования рынков ценных бумаг, проблем ценообразования финансовых активов, арбитражных операций на разных биржах, банковского инвестирования и соответствующих стимулов. Весомым научным достижением М.С. Скоулза стал разработанный совместно с американским математиком и экономистом Ф. Блеком метод определения стоимости опциона, не нуждающийся в использовании премии за риск конкретной величины, включенной в цену акции.

Роберт С. Мертон

Р.С. Мертон (род. в 1944 г.) — американский экономист, новаторские достижения которого нашли отражение в ра-

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

ботах "Финансы в непрерывном времени" (1990), "Факты в финансовой технике: прикладные исследования финансовой инновации" (1995, в соавторстве), "Мировая финансовая система: функциональная перспектива" (1995, в соавторстве), "Финансы" (2000, в соавторстве). Научно-практические интересы ученого связаны с проблемами финансовой теории и практики, ценообразования на рынке вторичных ценных бумаг, оценки опционов, риска корпоративных долгов, долгосрочных гарантий и т. п.

Исходя из предположения о непрерывности осуществления операций с опционами и акциями, ученый предложил поддерживать между ними безрисковое соотношение; сделал ряд важных обобщений и ввел в научное употребление формулу, определяющую "справедливую стоимость" опциона и играющую важную роль в принятии инвестиционных решений (формула Блека — Скоулза). На сегодняшний день эта формула считается одним из весомых достижений экономической теории конца XX в. и широко используется в процессе эффективного управления риском, оценки страховых контрактов и гарантий, определения стоимости новых финансовых инструментов и т. п.

1998 год

Амартиа К. Сэн

"за вклад в экономическую теорию благо
состояния"

Amartya K. Sen

"for his contributions to welfare economics"



Сэн

Амартиа К. Сэн

А.К. Сэн (род. в 1933 г.) — индийский экономист, выдающийся теоретик экономики благосостояния, основатель экономики социального обеспечения. Интеллектуальные достижения ученого нашли отражение более чем в двадцати книгах, в т. ч. "Развитие экономики" (1960), "Коллективный выбор и социальное благосостояние" (1970), "Занятость, технология и развитие" (1975), "Выбор. Благосостояние и измерение" (1982), "Ресурсы, ценности и развитие" (1984), "Политическая эконо-

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

мия голода" (1990, в соавторстве с Дж. Дризом), "Индия: экономическое развитие и социальные возможности" (с Дж. Дризом, 1995)., "Экономическое неравенство" (1997) и др.

Новаторский вклад ученого в экономическую теорию связан с основательной разработкой проблем бедности и социального неравенства. На базе глубокого исследования экономики продовольственной проблемы и социального аспекта обеспеченности продовольствием ученый обосновал практические рекомендации по решению мировым сообществом указанных проблем.

1999 год Роберт А. Манделл "за разработку монетарной и фискальной политики в режиме разных обменных курсов и за анализ оптимальных валютных зон" **Robert A. Mundell** "for his analysis of monetary and fiscal policy



under different exchange rate regimes and his analysis of optimum currency areas" Р.А. Манделл **Роберт А. Манделл** Р.А. Манделл — американский экономист канадского происхождения, автор трудов

"Международная денежная система: конфликт и реформа" (1965), "Человек и экономика" (1968), "Международная экономика" (1968), "Денежная теория: процент, инфляция и рост в мировой экономике" (1971), "Денежная повестка дня в мировой экономике" (1983, в соавторстве), "Мировая нестабильность" (1990, в соавторстве), "Строительство новой Европы" (1992, в соавторстве), "Инфляция и рост в Китае" (1996, в соавторстве) и др.

Научной заслугой ученого является разработка теории оптимальных валютных зон, доказывающей преимущества фиксированного валютного курса в качестве эффективного средства достижения сбалансированности экономик в условиях высокой степени интеграции стран в мировую хозяйственную систему. Разработанная исследователем вместе с американским ученым Г. Флемингом модель (модель Манделла — Флеминга) объясняет причины колебаний уровней дохода и обменного курса, дает возможность проанализировать взаимодействие между товарными и денежными рынками в малой открытой экономике и выявить механизм влияния кредитно-денежной и

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

бюджетно-налоговой политики на совокупный доход. Теоретические разработки исследователя имеют большое практическое значение, поскольку позволяют определить влияние международного движения капитала на способность стран регулировать собственную экономику. Научные достижения ученого стали интеллектуальной основой для введения единой европейской валюты.

2000 год

Джеймс Дж. Хекмен

"за разработку теории и методов анализа отобранных образцов"

Даниэл Л. Мак-Фадден

"за разработку теории и методов анализа дискретного выбора"

James J. Heckman

"for his development of theory and methods for analyzing selective samples"

Daniel L. McFadden

"for his development of theory and methods for analyzing discrete choice"



Дж.Дж. Хекмен Д.Л. Мак-Фадден

Джеймс Дж. Хекмен

Дж.Дж. Хекмен (род. в 1944 г.) — известный американский экономист, автор более чем 200 научных работ, среди которых "Оценка функций предложения труда" (1973, в соавторстве), "Модели жизненного цикла получения доходов" (1976), "Производительность стандартов в правительственной бюрократии" (1977), "Широкий анализ данных рынка труда" (в соавторстве, 1985) и др.

Научные достижения ученого связаны с развитием модели жизненного цикла предложения труда, получения доходов, потребления и нерыночной выгоды от образования; созданием многоиндикаторной модели исследования изменений в поведении индивидов на протяжении их жизненного цикла. Экономико-математическое моделирование жизненного цикла индивида позволило Дж.Дж. Хекмену выявить условия и силу влияния подоходных налогов на накопление человеческого

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

капитала, объяснить динамику заработков людей в зависимости от инвестиций в человеческий капитал, размеров финансового богатства, способностей, преимущества во времени и т. п. Его новаторские исследования имеют важное практическое значение. Разработанные на их основе рекомендации содействуют усовершенствованию налоговой и бюджетной политики правительства, направленной на стимулирование накопления и эффективного использования человеческого капитала.

Даниэл Л. Мак-Фадден

Американский экономист Д.Л. Мак-Фадден (род. в 1937 г.), со-автор известных работ "Очерки по экономическому поведению в условиях нестабильности" (1974), "Экономика производства: двойной подход к теории и практике" (1978), "Структурный анализ дискретных данных с эконометрическими приложениями" (1981), "Микроэкономическое моделирование и числовой анализ: исследование спроса в коммунальном хозяйстве" (1984), "Преимущества, неопределенность и оптимальность: очерки в честь Леонида Гурвица" (1990), "Справочник по эконометрике" (1994) и др.

Новаторский вклад ученого в экономическую науку связан с исследованием поведения потребителей с помощью статистических методов на основе методологии дискретного выбора. Весомым достижением исследователя стало развитие анализа условного логита и разработка заключенных логит-моделей, сделавших возможным реалистическое описание и более точный прогноз выбора индивидов. В современных условиях новаторские методы, обоснованные Д.Л. Мак-Фадденом, являются важной составляющей стандартного инструментария экономической науки.

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам
Дж.А. Акерлоф А.М. Спенс Дж.Э. Стиглиц

2001 год



Джордж А. Акерлоф, А. Майкл Спенс, Джозеф Э. Стиглиц
"за их анализ рынков с ассимитричной информацией"
George A. Akerlof, A. Michael Spence, Joseph E. Stiglitz
"for their analyses of markets with asymmetric information"

Джордж А. Акерлоф

Научные интересы американского экономиста Дж. Акерлофа (род. в 1940 г.) связаны с проблемами функционирования рыночного механизма в условиях неопределенности. В работе "Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм" ученый впервые проанализировал значение асимметричной информации о качестве товара. Исходя из общей теории экономического равновесия, исследователь выяснил причины возможного провала рынка и доказал, что асимметричная информация заставляет участников рыночных соглашений полагаться на случай и часто приводит к рыночному краху.

Дж. Акерлоф является автором модели так называемого рынка "лимонов", которая подтверждает, что продажа большого количества товаров низкого качества усложняет продажу качественных товаров. На основе проведенного исследования ученый пришел к выводу, что недостаточная информация о качестве продаваемого товара приводит к постоянному снижению цен вплоть до исчезновения рынка.

А. Майкл Спенс

Американский экономист А.М. Спенс (род. в 1943 г.) внес весомый вклад в разработку модели рынков с асимметричной информацией. Ученый предложил концепцию сигналов рынка

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

и доказал, что при определенных условиях хорошо информированные участники могут увеличивать свои рыночные обороты, передавая сигналы менее информированным субъектам. Рассматривая проблему ценности информации в мировом масштабе, исследователь обосновал необходимость либерализации международных экономических отношений и повышения эффективности современных интеграционных процессов.

Общепризнанными являются исследования А.М. Спенса, связанные с практическим применением результатов анализа страховых рынков, полученных Нобелевскими лауреатами В.С. Викри и Дж.А. Мирлизом. Анализируя важные аспекты стратегического поведения на рынке в рамках новой теории промышленных организаций, ученый стал одним из первых научных работников, оказывающих содействие активному применению теории игр в экономических исследованиях.

Джозеф Э. Стиглиц

Дж.Э. Стиглиц (род. в 1943 г.) — известный американский исследователь, автор фундаментальных трудов "Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник" (в соавторстве с Э. Аткинсон), "Экономика государственного сектора" и др. На протяжении 1997—2000 гг. он занимал должности первого вице-президента и главного экономиста Международного банка реконструкции и развития. После отставки в 2000 г. ученый публично предъявил обвинения влиятельным международным организациям (МВФ и МБРР) в проведении неадекватной политики по отношению к России и странам Юго-Восточной Азии.

Научные достижения Дж.Э. Стиглица связаны с исследованием механизма "обратной рыночной адаптации", в соответствии с которым недостаточно осведомленные участники рынка получают информацию от более информированных; разработкой модели рынков с асимметричной информацией; анализом эффективности финансового рынка, нашедшем отражение в так называемом парадоксе Гроссмана — Стиглица. Вместе с С. Гроссманом и Дж. Айкерлофом ученый доказал, что асимметричная информация может привести к обратной селекции (отбору), при котором на рынке начинают преобладать продавцы низкокачественных товаров.

2002 год

Даниэль Канеман

"за внедрение выводов из психологических исследований в экономическую науку, особенно тех, которые касаются человеческой мысли и принятия решений под влиянием неопределенности"

Верной Л. Смит

"за внедрение лабораторного эксперимента как средства эмпирического экономического анализа, особенно для изучения альтернативных рыночных механизмов"



Д. Канеман

В.Л. Смит

Daniel Kahneman

"for having integrated insights from psychological research into economic science, especially concerning human judgment and decision-making under uncertainty"

Vernon L. Smith

"for having established laboratory experiments as a tool in empirical economic analysis, especially in the study of alternative market mechanisms"

Даниэль Канеман

Д. Канеман (род. в 1934 г.) — израильский и американский экономист, разработавший вместе с психологом А. Тверски теорию перспектив — теорию принятия решений в условиях неопределенности, которая стала весомым вкладом в экономическую науку. Согласно указанной теории индивиды сначала выполняют редактирование (предыдущий отбор, связанный с отсеиванием неприемлемых вариантов), а потом оценивают уже отобранные альтернативы.

На основе богатого статистического материала ученые вывели функцию ценности и реализовали фундаментальный многолетний проект по исследованию эвристик и отклонений индивидуальных суждений и наблюдений поведения относительно принятого в экономической теории нормативного

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

стандарта. Заслужой исследователей стал пересмотр традиционных методов и доктрин экономической теории, прежде всего модели "человека экономического" как рационального информированного индивида. Ученые доказали, что в процессе принятия решений подавляющее большинство индивидов руководствуется нерациональными, интуитивными соображениями — "поведенческими эвристиками". Значительное внимание они уделили методам математического моделирования, в частности разработке модели, объясняющей поведенческие реакции, отличающиеся от традиционных в экономической теории.

Верной Л. Смит

Американский экономист В.Л. Смит (род. в 1927 г.) — известный исследователь в области теории капитала, основатель экспериментальной экономики, автор более чем 200 книг и статей, в т. ч. "Принцип единодушия и добровольное решение в социальном выборе" (1977), "Микроэкономическая система как экспериментальная наука" (1982), "Механизм комбинированного аукциона для распределения временных интервалов в аэропорту" (1982, в соавторстве), "Фиктивное предприятие, банкротство и эндогенное ожидание на экспериментальных рынках имеющих активы" (1988, в соавторстве) и др.

Благодаря В.Л. Смигу эксперименты в экономике стали важным методом экономической науки, предоставляющим новые источники данных, стимулирующими развитие теоретических исследований и практических применений. Интеллектуальные новации ученого побуждают к системному изучению базовых основ принятия решений относительно общественного выбора и практического применения экспериментальной экономики в исследовании экономических систем, выявлению свойства конвергенции собственности на разных рынках, анализу тайных соглашений, контроля над ценами и других видов вмешательств в рыночный механизм. Они были успешно апробированы в процессе разработки рыночной модели для функционирования фондовой биржи в Аризоне и электронного рынка воды в Калифорнии.

2003 год

Клив В.Дж. Гренджер

"за использование метода общих тенденций при анализе экономических временных рядов"

Роберт Ф. Энджел "за использование методов временной переменной при анализе экономических

р.ф.Энджсл К.В.Дж. Гренджер временных рядов"

Robert F. Engle "for methods of analyzing economic time series with time-varying volatility (ARCH)"

Clive W.J. Granger

"for methods of analyzing economic time series with common trends (cointegration)"



Клив В.Дж. Гренджер, Роберт Ф. Энджел

Американские экономисты К.В.Дж. Гренджер (род. в 1934 г.) и Р.Ф. Энджел (род. в 1942 г.) — выдающиеся исследователи в области изучения временных рядов и внедрения нового поколения средств прогнозирования, базирующихся на анализе их вероятностных (стохастических) свойств. Научная заслуга ученых — постоянная разработка инновационных статистических методов коинтеграции, ARCH — моделирования и взаимосвязанных спектральных регрессий.

Работы Р.Ф. Энджела и К. Гренджера открыли новое направление в методах прогнозирования, заложили теоретический фундамент **ARIMA** — анализа, связанного с моделированием стационарных временных рядов с помощью их прошлых значений и экзогенной случайной величины. Используя современные методы эконометрического анализа выявили долгосрочные взаимосвязи относительных цен и валютных курсов, исследовали их коинтефацию и разработали методику проверки последней (тест Энджела — Гренджера).

На сегодняшний день результаты исследования методов анализа экономических временных рядов в условиях изменчивости временной зависимости получили широкое практическое

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

применение. Например, метод ARCH, как важный инструмент оценки риска в финансовой сфере, был использован экспертами при введении евро. Модель Энджела незаменима для финансовых и рыночных аналитиков при оценке рисков портфельных инвестиций

2004 год

**Финн Е. Кютланд,
Эдвард С. Прескотт**

"за их вклад в динамическую макроэкономику: временная последовательность экономической политики и движущие силы бизнес-циклов"

**Finn E. Kydland,
Edward C. Prescott**

"for their contributions to dynamic macroeconomics: the time consistency of economic policy and the driving forces behind business cycles"



О.С. Прескотт

Ф.Е. Кютланд

Финн Е. Кютланд, Эдвард С. Прескотт

Норвежский экономист Ф. Кютланд (род. в 1943 г.) и американский экономист Э. Прескотт (род. в 1940 г.) — известные западные исследователи, соавторы работы "Правила, а не своеволие: непоследовательность оптимальных планов" (1977), основные положения которой направлены на пересмотр классической кейнсианской теории. Проведя четкую черту между правилами и дискреционными действиями, ученые дополнили макроэкономическую теорию основательным исследованием непоследовательности политики во времени. Обратив внимание на то, что дискретные мероприятия имеют не только немедленные, но и долгосрочные последствия, они доказали, что все проблемы связаны со стратегическими экономическими и политическими ошибками.

Научные достижения исследователей связаны с введением в употребление понятия "динамическое несогласование"; исследованием закономерностей проявления циклов деловой актив-

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

ности, в т. ч. их зависимости от поведения отдельных потребителей и фирм; разработкой модели реального бизнес-цикла на базе новаторской процедуры калибрования. Важнейшие идеи Ф. Кютланда и Э. Прескотта легли в основу реформирования деятельности центральных банков многих стран, прежде всего расширения открытости и коммуникативности их деятельности, формирования новых подходов к фискальной политике на базе так называемых сглаженных налогов, обогащения методологии клиометрии (новой экономической истории) и т. п.

2005 год

***Роберт Дж. Ауманн,
Томас С. Шеллинг***

"за углубление понимания проблем конфликта и кооперации с помощью анализа в рамках теории игр"

***Robert J. Aumann,
Thomas C. Schelling*** "for having enhanced our understanding of conflict and cooperation through game-theory analysis"



Т.С. Шеллинг

Роберт Дж. Ауманн, Томас С. Шеллинг

Профессор Еврейского университета в Иерусалиме (Израиль) Роберт Ауманн (род. в 1930 г.) получил докторскую степень в Массачусетском технологическом институте. Он является крупным специалистом в неовальрасовом анализе. В 1964 г. Роберт Ауманн доказал эквивалентность множества решений Эджуорта и равновесия Вальраса при условии континуума (несчетного бесконечного множества) агентов.

Профессор Университета штата Мериленд (США) Томас Шеллинг (род. в 1921 г.) получил докторскую степень в Гарварде. Один из самых пожилых лауреатов Нобелевской премии по экономике. Его книга "Стратегия конфликта", вышедшая в 1960 г. и положившая начало исследованиям стратегического поведения и торгов, была признана одной из сотни наиболее влиятельных книг послевоенного времени. Американский ис-

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

следователь внес крупный вклад в теорию торга, проанализировав последний как двустороннее взаимодействие и исследовав тактику игроков, позволяющую им склонить чашу весов в свою сторону.

Ученые получили Нобелевскую премию за анализ социальных проблем при помощи теории игр. При этом Р. Ауманн занимался проблемой сотрудничества и конфликтов с точки зрения математики, а Т. Шеллинг — с точки зрения экономики. Т. Шеллингу удалось показать, что многие общественные взаимодействия можно рассматривать как некоалиционные игры, которые включают в себя как общие, так и противоположные интересы участников. Р. Ауманн, в свою очередь, продемонстрировал, что социальные взаимодействия могут быть проанализированы при помощи формальной теории некоалиционных игр.

Исследователи доказали, что сотрудничество проще поддерживать в долговременных, а не краткосрочных отношениях. Более того, анализ кратковременных игр часто не оставляет игрокам свободы. В частности, Р. Ауманн первым провел полный формальный анализ так называемых бесконечно повторяющихся игр, что позволило выявить выгоды, которые дают долговременные отношения. Теория повторяющихся игр раскрыла природу таких экономических конфликтов, как ценовые и торговые войны, и позволила глубже понять предпосылки к кооперации, в т. ч. возникновение затруднений в совместной работе при большом числе участников.

Т. Шеллинг — основоположник теории сдерживания, положенной в основу ядерной стратегии США. Кроме того, он опубликовал работы по военной стратегии, политике охраны окружающей среды, изменению климата, распространению ядерных вооружений и контролю за ними, терроризму, организованной преступности, помощи зарубежным странам и международной торговле, конфликтам и теории торга. Ученый показал, что игрок может усилить свою позицию при помощи сужения числа доступных вариантов, причем способность ответить ударом на удар может быть более ценной, чем способность отразить атаку. Характерно, что гарантированный ответный удар с точки зрения его теории менее эффективен, чем негарантированный. Работы Т. Шеллинга помогли избежать войн и разрешить многие конфликты.

2006 год

Эдмунд С. Фелпс

"за его анализ интертемпоральных отношений в макроэкономической политике"

Edmund S. Phelps

"for his analysis of intertemporal tradeoffs in macroeconomic policy"



Э.С. Фелпс

Эдмунд С. Фелпс

Эдмунд Фелпс (род. в 1933 г.) — профессор экономического факультета Колумбийского университета (США), автор свыше 80 научных статей и более чем 90 экономических документов, отчетов, докладов. Научные достижения ученого отражены в широко известных работах: "Микроэкономические основы занятости и теория инфляции" (1970), "Инфляционная политика и теория безработицы" (1972), "Структурные кризисы и современная равновесная теория безработицы, процента и активов" (1994). Его научные интересы лежат в сфере макроэкономики, исследование инфляции и ее прогнозирования.

Выдающейся заслугой ученого стало развитие неоклассической теории экономического роста, а также исследование проблем взаимосвязи инфляции и безработицы. Согласно "золотому правилу" накопления капитала, сформулированному в 60-е годы XX в., отдача от капитала должна равняться издержкам на его воспроизводство. Выполнение этого условия обеспечивает оптимальный уровень потребления домохозяйств. Если же отдача от капитала превышает указанные расходы, потребление возрастает, а инвестиции уменьшаются, и наоборот. Заслугой Э. Фелпса стало обоснование указанного правила в динамическом контексте, благодаря чему все современные модели экономического роста используют его в качестве ключевого условия оптимальности.

Ученый модифицировал уравнение кривой Филлипса, обратив внимание на важность инфляционных ожиданий.

Он

доказал, что в долгосрочном периоде не существует конфликта между инфляцией и безработицей. Любая попытка стимулирующей государственной политики приводит к повышению инфляционных ожиданий населения, и временное снижение безработицы сменяется возвратом к ее предыдущему уровню.

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

Поэтому в долгосрочном периоде кривая Филлипса становится вертикальной. Этот результат, достигнутый практически одновременно с М. Фридманом, привел к пересмотру отношения к экономической политике государства.

В последующем в центре внимания Э. Фелпса был рынок труда. Ученый исследовал проблемы негибкости заработной платы, структурной безработицы, ограниченной мобильности трудовых ресурсов, микроэкономических и структурных факторов изменения естественного уровня безработицы. Его научной заслугой стала разработка формальной модели "эффективного уровня оплаты труда" и внедрение в научное обращение понятия "гистерезиса" — склонности экономики "зависать" на более высоких уровнях безработицы.

Анализируя интертемпоральные отношения в макроэкономической политике, ученый старался привлечь внимание к тому, что не только сбережение и накопление капитальных активов, но и баланс между инфляцией и безработицей влияют на междувременное распределение богатства. Согласно исследованиям Э. Фелпса, игроки, действующие на рынке, владеют неполными знаниями о поведении других хозяйствующих субъектов и решения, принятые в экономике, во многом базируются на ожиданиях. Поэтому инфляция зависит не только от безработицы, но и от инфляционных ожиданий. "Фелпс показал, что низкая инфляция сегодня ведет к ожиданиям низкой инфляции в будущем, облегчая таким образом будущую разработку тактики", — резюмировал Нобелевский комитет.

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам
Л. Гурвиц Э. С. Мескин Р. Б. Майерсон
2007 год



Леонид Гурвиц, Эрик С. Мескин, Роджер Б. Майерсон
"за создание основ теории оптимальных механизмов"
Leonid Hurwicz, Eric S. Maskin, Roger B. Myerson
"for having laid the foundations of mechanism design theory"

Леонид Гурвиц

Леонид Гурвиц (1917—2008) — известный ученый, профессор Миннесотского университета (США), автор многих широкоизвестных работ, в частности "Стохастические модели экономических колебаний" (1944), "Оптимальность и информационная эффективность распределения ресурсов" (1960), "Об информационно децентрализованных системах" (1971), "О распределении, достигаемом через равновесие Неша" (1979), "Проектирование экономических механизмов" (2006) и др.

Эрик С. Мескин

Доктор философии Гарвардского университета (США) Эрик С. Мескин (род. в 1950 г.) вошел в плеяду выдающихся ученых-экономистов благодаря фундаментальному вкладу в развитие теории игр, теории коллективного выбора, экономики стимулов, сравнительного анализа процедур коллективного выбора, конструирования аукционов и торгов и т. п. Его научные достижения нашли отражение в работах "Концептуальная экономическая теория" (1994), "Равновесие Неша и оптимальное благосостояние" (1999). Ученый является автором более 100 статей, опубликованных в ведущих экономических журналах.

Роджер Б. Майерсон

Роджер Б. Майерсон — профессор Чикагского университета, автор известных работ "Теория игр: анализ конфликта" (1991), "Модели вероятностей для экономических решений" (2005). Его научные достижения в области исследования теории игр и аукционов играют существенную роль в современной экономической науке и политологии.

Л. Гурвиц, Э. Мескин и Р. Майерсон получили Нобелевскую премию за разработку механизмов нахождения оптимальной модели распределения ресурсов в условиях неполной и скрытой информации. Ученые исходили из того, что рынки не всегда функционируют эффективно, поскольку экономические субъекты владеют неполной или ограниченной информацией. Указанное несовершенство порождает ситуацию, при которой частный сектор получает прибыли в условиях, которые противоречат интересам общества. Исследования американских ученых помогли выявить эффективные торговые механизмы на основе анализа рыночных форм, способных обеспечить высокие прибыли торговле и увеличить прогнозируемый доход продавца. Разработанные схемы регулирования и процедуры голосования значительно расширили спектр научных знаний об особенностях оптимального распределения экономических ресурсов, углубили понимание того, как необходимо формировать оптимальные механизмы с учетом индивидуальной заинтересованности и частной информации.

2008 год

Пол Р. Кругман

"за его анализ моделей торговли и размещения экономической деятельности"

Paul Robin Krugman

"for his analysis of trade patterns and location of economic activity"



П

Р. Кругман **Пол Р. Кругман**

Пол Кругман (род. в 1953 г.) — профессор Принстонского университета (США). Учился в Йельском университете; доктор философии (1977) Массачусетского технологического инсти-

Лауреаты премии Банка Швеции по экономическим наукам

туда. Преподавал там же, а также в Йеле, Калифорнийском университете, Лондонской школе экономики, Стэнфорде. С 2000 г. ведет аналитическую колонку в газете "Нью-Йорк тайме". Является автором 20 монографий и более 200 научных статей, в т. ч. "Стратегическая торговая политика и новая международная экономическая теория" (1986), "Международная экономика: теория и политика" (1988, в соавторстве с М. Обстфельдом), "Торговая политика и структура рынка" (1989), "Пространственная экономика: города, регионы и международная торговля" (1999, в соавторстве с М. Фуджита и Э. Венейблсом). Награжден медалью Дж.Б. Кларка (1991). Лауреат премий Адама Смита (1995), Ректенвальда (2000) и принца Астурийского (2004).

Пол Кругман разработал новую теорию международной торговли и глобализации, которая объясняет, почему в мировой торговле доминирующее положение занимают страны с одинаковыми предпосылками, производящие одинаковые товары, в отличие от традиционной теории торговли, исходящей из различий между странами. Для доказательства своей теории ученый построил очень изящную модель взаимоотношений двух условных, абсолютно одинаковых стран, которые по классической теории не должны торговать друг с другом. Заслугой П. Кругмана стало обоснование того, что в условиях экономики от масштаба и монополистической конкуренции происходит фактическое увеличение рынка. Именно на этом принципе и строится современная торговля между развитыми странами, например, внутри Европейского Союза.

Теория Кругмана не только смогла объяснить процессы, происходящие в современной международной торговле, но и спрогнозировала многие ее тенденции: географическое размещение производства, распределение товарных потоков, мобильность трудовых ресурсов и капитала и т. п. Заслугой ученого стало также исследование причин валютных кризисов и изменения курсов валют. Он разработал теорию, предсказывающую спекулятивные атаки на валюты, вроде той, которую провел Джордж Сорос в 1992 г. на британский фунт стерлингов.

ГЛОССАРИЙ

*Один только Бог может составить
идеальный словарь.*

П. Буаст

Абстракция — отвлечение от поверхностных, несущественных черт, свойств и характеристик объекта (явления, предмета, процесса) с целью раскрытия его внутренних существенных постоянных и общих свойств, черт, связей.

Автаркия — экономический режим страны, предполагающий ее самообеспечение и отсутствие торговых связей с другими странами.

Аграрно-промышленный комплекс (АПК) — организационно-экономическая форма интеграции сельскохозяйственных, промышленных и бытовых видов деятельности; совокупность отраслей экономики, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, ее хранением, переработкой и доведением к потребителю, а также производством соответствующих средств производства для этих отраслей.

Аграрные отношения — особый вид экономических отношений между членами общества, хозяйствами, государством по поводу владения и использования земли, других объектов собственности, связанных с землей, а также про-

изводства, распределения, обмена и применения сельскохозяйственной продукции.

Агропромышленная интеграция — органическое соединение на основе более тесных экономических связей сельского хозяйства с отраслями промышленности, транспорта, торговли и т. п., которые обслуживают сельское хозяйство, поставляют ему ресурсы и доводят его продукцию к потребителю.

Адаптивные ожидания — ожидания по поводу инфляции и других экономических событий, основанные на предыдущем опыте людей.

Административно-командная система управления — система, основанная на подавляющем преобладании государственной собственности, централизованном, всеохватывающем государственном управлении как функционированием, так и социально-экономическим развитием страны на основе директивного плана.

Административные методы — мероприятия органов государственной или местной власти, а также органов управления, которые основаны на запретах, разрешениях, принуждении к действию субъектов экономики.

Ажио — разница между номинальной и реальной меновой стоимостью денежной единицы или ценной бумаги.

Аккредитив — документ, свидетельствующий о праве клиента банка на получение наличных денег в филиале этого банка или в банке-корреспонденте, а также способ безналичных расчетов между предприятиями и организациями.

Акселератор — коэффициент, показывающий положительное влияние возрастания дохода (ВВП, ВНД и т. п.) на объем инвестиций.

Активизм — политика активного вмешательства государства в развитие экономических явлений и процессов.

Активы предприятия — совокупные имущественные ценности (вещественные, невещественные и денежные средства), которые принадлежат предприятию и используются с целью получения прибыли.

Акциз — косвенный налог, включающийся в цену экономического блага.

Акционерное общество — хозяйственная организация, созданная на основе централизации денежных средств путем продажи акций.

Акция — ценная бумага, эмитированная акционерными обществами; свидетельствует о вложении ее держателем определенного количества капитала и дает право ее собственнику получать известный доход с прибыли акционерного общества в форме *дивиденда*.

Амортизационная политика — установление государством сроков службы основного капитала, норм и порядка амортизационного списания стоимости изношенного капитала.

Амортизация — 1) процесс утраты стоимости основного капитала по мере его физического или морального износа; 2) процесс восстановления стоимости основного капитала за счет целевого накопления денежных средств.

Анализ — исследовательский прием, основанный на условным разделении объекта исследования на части (стороны, признаки, свойства, черты, функции, отношения) и изучением каждой из частей отдельно.

Антиинфляционная политика — комплекс взаимосвязанных мероприятий и инструментов правительства и центрального банка страны, направленных на упреждение высоких темпов инфляции и управление ею на не угрожающем стабильности экономической системы уровне.

Антициклическое регулирование экономики — сознательные целеустремленные действия государства, направленные на ослабление циклических колебаний, стабилизацию рыночной конъюнктуры и повышение темпов экономического роста.

Аренда — основанное на договоре срочное платное владение и пользование имуществом, необходимым арендатору для осуществления хозяйственной или других видов деятельности.

Арендная плата — регулярная выплата арендодателю определенной договором суммы за переданные в аренду землю или имущество.

Аудит — услуги по оценке финансовой отчетности фирмы относительно достоверности информации и возможностей фирмы в сфере бизнеса.

Аукцион — открытые торги на конкурсной основе, где собственником становится покупатель, предложивший самую высокую цену или другие лучшие условия.

Банк — кредитно-финансовое учреждение, аккумулирующее денежные средства и предоставляющее их в форме кредитов своим клиентам, осуществляющее денежные расчеты и другие операции.

Банкнота — вексель банка, по которому предъявитель может получить деньги и которым банк заменяет коммерческий вексель.

Банковский рай — экономическая зона с гибким, малоощутимым налоговым и валютным регулированием банковской деятельности (например, Люксембург, Панама, Швейцария и др.).

Банкротство — неспособность экономического субъекта осуществлять платежи по долговым обязательствам, засвидетельствованная судебной инстанцией.

Бартер — прямой (не опосредованный деньгами) обмен экономическими благами.

Бедность — состояние, при котором элементарные потребности индивида или семьи превышают имеющиеся средства их удовлетворения.

Безработица — социально-экономическое явление, связанное с превышением предложения рабочей силы (трудовых услуг) над спросом; состояние незанятости части экономически активного населения.

Бизнес-план — краткое изложение целей и путей деятельности фирмы, обоснование целесообразности капиталовложений для привлечения инвесторов и кредиторов.

Билонная монета — разменная монета, стоимость металла и чеканки которой значительно ниже номинала.

Биметаллизм — денежная система, при которой за золотом и серебром (двумя металлами) законодательно закрепляется роль денег, а монеты, изготовленные из этих металлов, выполняют все функции денег.

Глоссарий

Биржа — организационно-правовая форма оптовой торговли контрактами по продаже массовых товаров по стандартам и образцам (торговая биржа), систематических операций по купле-продаже ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа), трудовых услуг (биржа труда); соглашений по фрахтованию (фрахтовая биржа).

Биржа труда — учреждение, посредник на рынке труда, предоставляющее специализированные услуги по трудоустройству; элемент рыночной инфраструктуры.

Биржевые соглашения — договоренности о взаимной передаче прав и обязательств относительно биржевого товара, сопровождающиеся передачей финансового инструмента (банковских документов или денег) от одного лица к другому.

Благо — материальные и нематериальные ценности, приносящие людям пользу.

Бонус — дополнительное вознаграждение работникам по результатам хозяйственной деятельности фирмы.

Брокер — посредник, осуществляющий куплю-продажу ценных бумаг, товаров, полисов и прочих объектов собственности по желанию клиентов и за их счет. Вознаграждение за услуги брокера — брокеридж.

Бумажные деньги — знаки, символы ценности (стоимости), не имеющие собственной стоимости и наделенные государственной властью принудительным курсом обмена.

"Быки" — посредники на рынке ценных бумаг, играющие на повышение курса; покупают ценные бумаги, ожидая в будущем роста их курсовой стоимости.

Бюджет семьи — баланс семейных доходов и расходов, составленный, как правило, на один месяц.

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика — система регулирования экономики, связанная с функционированием государственных финансов, формированием государственного бюджета и государственными расходами, направленная на реализацию целей социально-экономического развития страны.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — общая рыночная стоимость всех конечных продуктов, произведенных на тер-

ритории страны за год национальными и зарубежными ресурсами.

Валовой доход фирмы — выраженный в денежной форме суммарный годовой доход предприятия (фирмы), полученный от производства и реализации экономических благ.

Валовой национальный доход (ВНД) — суммарный годовой доход, полученный страной от национальных ресурсов, используемых как внутри страны, так и за границей. Определяется путем прибавления к ВВП чистых факторных (первичных) доходов (*NFI*).

Валовой национальный продукт (ВНП) — общая рыночная стоимость всех конечных продуктов, произведенных национальными ресурсами как внутри страны, так и за границей. По СНС заменен показателем ВНД.

Валовой национальной располагаемый доход (ВНРД) — весь доход, находящийся в распоряжении страны, включающий как заработанный, так и полученный от заграничного дохода. Определяется посредством прибавления к ВНД чистых трансфертов, рассчитываемых путем вычитания из суммы трансфертных платежей, полученных из-за границы, суммы трансфертных платежей, выплаченных за границу, и чистых налогов, определяемых как разница между налогами, полученными из-за границы и выплаченными за границу.

Валюта — денежная единица, используемая для определения цены экономических благ.

Валюта конвертируемая — национальная денежная единица, которая может свободно обмениваться на иностранные валюты.

Валютная корзина — фиксированный набор валют, используемых для определения средневзвешенного курса отдельных валют.

Валютные резервы — платежные средства, находящиеся в распоряжении центрального банка для покрытия дефицита платежного баланса, преимущественно в виде свободно конвертируемых валют, золота, долговых требований МВФ-

Валютный курс — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран.

Глоссарии

Вексель — письменное долговое обязательство установленной законом формы, в котором определена величина денежного долга, сроки его уплаты, а также право его собственника (векселедержателя) требовать от должника (векселедателя) возвращения долга с уплатой процента по истечении определенного обязательством срока.

Величина спроса — количество экономического блага, которое покупатели готовы приобрести по определенной цене за известный период времени.

Венчурные предприятия — малые предприятия с высокой степенью риска, специализирующиеся на разработке научных идей и воплощении их в новые технологии и продукты, а также обеспечивающие связь между фундаментальными исследованиями и массовым производством.

Венчурный капитал — капитал, вложенный в сферу повышенного риска, в инновационный бизнес, связанный с продвижением на рынок новых товаров и услуг, разработанных на основе использования новейших технологий.

Верификация — проверка достоверности информации, алгоритмов и результатов исследования при помощи методов визуального и логического контроля.

Виртуальная экономика — 1) экономика, в которой индетерминизм превалирует над детерминизмом, а устойчивые причинно-следственные связи перестают действовать; 2) экономика, в которой обмен продуктами деятельности и информацией осуществляется исключительно электронными средствами при наличии минимальных личных контактов или их полном отсутствии.

Внешнеэкономическая политика — деятельность государства по регулированию экономических связей с другими странами, направленная на обеспечение эффективного использования ресурсов внешнего мира в национальной экономике, реализацию конкурентных преимуществ, рациональное вхождение в мировое хозяйство.

Внешние эффекты (экстерналии) — издержки и выгоды, связанные с производством и потреблением экономических благ теми субъектами, которые не являются участниками определенного соглашения.

Воспроизводство — непрерывность процесса производства экономических благ, на основе которого осуществляется обновление элементов хозяйственной системы.

Временная занятость — работа с определенным трудовым договором (контрактом) сроком ее окончания.

Временной лаг — показатель разрыва во времени (отставание или опережение) определенных явлений и процессов.

Всемирная торговая организация (ВТО) — основанное в 1994 г. в г. Марракеш главное официальное учреждение международной торговой системы, выполняющее функцию международного форума для проведения торговых переговоров, арбитра межгосударственных торговых споров, институционального механизма реализации договоренностей Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров.

Гедонизм — этическое направление, рассматривающее чувствительную радость, удовлетворение, наслаждение как мотив, цель или доказательство морального поведения.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — подписанное в 1947 г. в Женеве многостороннее соглашение относительно пошлин и торговой политики стран-участниц; с 1994 г. — ВТО/ГАТТ.

Гиперинфляция — процесс резкого обесценивания денег, обусловленный полным расстройством денежного обращения. Проявляется в неуклонном и быстром росте цен.

Гипотеза — форма и средство научного познания, с помощью которых возникает один из возможных вариантов решения поставленной научной проблемы. Гипотеза может со временем превратиться в научную теорию (если будет доказана ее истинность) или же она будет заменена другой гипотезой, которая со временем должна быть или подтверждена, или опровергнута.

Глобализация — качественно новый этап взаимозависимости национальных экономик на основе углубления интернационализации мирового хозяйства, интенсификации международных перемещений экономических благ, капитала, ресурсов, технологий.

Глобальная экономика — целостный общемировой хозяйственный механизм, международное переплетение национальных экономик, соединенных мировой производственно-сбытовой сетью, международной финансовой системой, планетарной информационной сетью и т. п.

Глобальные проблемы — проблемы, связанные с природными и антропогенными явлениями, порожденными развитием современной цивилизации, носящими общепланетарный характер как по масштабам и значению, так и по способам их решения.

Государственное планирование — разработка модели будущего состояния национальной экономики с одновременным определением путей, способов, средств и сроков достижения параметров экономического и социального развития.

Государственное прогнозирование — научно обоснованное предвидение направлений развития страны, отдельных отраслей экономики или отдельных административно-территориальных единиц, возможного их состояния в будущем, альтернативных путей и сроков достижения желаемых целей, последствий государственного вмешательства (невмешательства) в экономическую жизнь общества.

Государственное программирование — разработка комплексных программ развития национальной экономики или ее секторов, т.е. определение целей и приоритетов экономического и социального развития страны, а также возможных путей и средств их реализации.

Государственное регулирование экономики — система действенных мероприятий (форм, методов, инструментов) законодательного, исполнительного и судебного характера, направленных на развитие национальной экономики и реализацию социально-экономических целей общества.

Государственные корпорации — форма государственных предприятий, которым предоставляется право хозяйственной самостоятельности.

Государственный бюджет — годовой план образования и использования финансовых ресурсов, необходимых государству для выполнения свойственных ему функций и реализации конкретных целей.

Государственный долг — накопленные обязательства государства перед внутренними и внешними кредиторами.

Государственный контракт и государственный заказ — договоры между государством и хозяйствующими субъектами на изготовление определенного экономического блага.

Государственный сектор экономики — комплекс хозяйственных объектов, находящихся полностью или частично в собственности (подчинении) центральных или местных органов государственной власти и используемых государством для выполнения экономических, социально-культурных и политических функций.

Дедукция — метод научного познания, основанный на умозаключении об отдельном, полученном на основе сведений об общем.

Дезинфляция — снижение темпов роста инфляции вплоть до полного ее прекращения.

Действительные потребности — потребности, формирующиеся независимо от достигнутого уровня производства и являющиеся общественной нормой для определенного периода.

Деловой (экономический) цикл — колебания общего уровня деловой активности страны в виде чередования периодов подъемов и падений, как правило, разной продолжительности и степени. Определяется преимущественно динамикой реального валового внутреннего продукта.

Демонопользация — создание и защита конкурентной среды, преодоление государственной и негосударственной монополии.

Демпинг — продажа экономических благ на рынках других стран по ценам ниже внутренних.

Денежная масса — совокупность всех денежных средств в наличной и безналичной формах, обеспечивающая реализацию экономических благ и осуществление всех нетоварных платежей в экономике.

Денежная система — форма организации денежного обращения, исторически и законодательно сложившаяся в определенной стране.

Денежное обращение — движение денег в наличной и безналичной формах, обслуживающее реализацию экономических благ и нетоварные платежи в экономике.

Денежные агрегаты — показатели количества или структуры денежной массы; виды денег, дифференцированные по степени ликвидности (M_0 , M_1 , M_2 , M_3).

Денежный капитал — деньги, направленные на приобретение капитальных благ.

Деньги — особый товар, выделившийся из массы других товаров, выполняющий функцию меры ценности всех прочих экономических благ; посредник при обмене экономическими благами.

Депозит — денежные активы, вложенные в коммерческие банки с целью получения процентов.

Депозитарий — юридическое лицо, действующее на рынке ценных бумаг и предоставляющее услуги по хранению, учету и передаче прав на ценные бумаги.

Депозитный сертификат банка — письменное свидетельство банка о депонировании денежных средств юридических лиц.

Деприватизация — 1) аннулирование решения о приватизации, если она признана незаконной; 2) передача предыдущему собственнику или его наследникам ранее национализированной собственности (реституция).

Дерегуляция экономики — система организационно-институциональных мероприятий государства, направленных на упразднение административных, экономических и организационных препятствий, сдерживающих развитие предпринимательства.

Дефицит государственного бюджета — состояние государственного бюджета, при котором расходы бюджета превышают его доходы.

Дефлятор — коэффициент, используемый для перерасчета макроэкономических показателей в соответствии с ценами базового периода.

Дефляция — падение общего уровня цен в экономике страны.

Дефолт — невыполнение правительством своих обязательств, отказ от выплаты долга.

Диверсификация — распределение инвестиций между разными объектами с целью снижения риска.

Дивиденд — доход, получаемый собственником акций из прибыли акционерного общества.

Дилер — биржевой посредник, осуществляющий операции от своего имени и за собственный счет.

Директивное планирование — способ управления экономикой страны с использованием обязательных для исполнения задач по производству и распределению экономических благ.

Дисконтирование — способ определения суммы дохода от капитальных активов, которую инвестор получит через определенное время при существующей процентной ставке.

Дискриминация при найме — разная оценка трудовых услуг отдельных работников, имеющих одинаковую производительность, но относящихся к разным демографическим группам.

Дистрибьютор — независимый посредник (юридическое или физическое лицо), занимающийся сбытом потребителям или мелким торговцам продукции, приобретенной оптовыми партиями у производителей.

Дифференциальная рента I — дополнительный чистый доход, получаемый в результате более производительного труда на лучших по плодородию и местоположению землях.

Дифференциальная рента II — дополнительный чистый доход, возникающий в результате повышения производительности земли за счет дополнительных вложений капитала.

Дифференцированный продукт — продукт, отличающийся физическими или иными параметрами от аналогичных продуктов, произведенных другими производителями; продукт, при приобретении которого покупатели отдают предпочтение определенному продавцу, несмотря на то, что цены у всех продавцов одинаковые.

Добавленная стоимость — стоимость произведенного и реализованного фирмой продукта за вычетом стоимости предметов труда и услуг, купленных и использованных фирмой"

Глоссарий

мой для производства экономических благ; приращенная часть стоимости на определенном предприятии за известный период времени.

Договорное регулирование заработной платы — экономико-правовая система сотрудничества и компромиссов между наемными работниками и работодателями на основе переговоров и подписания соглашений.

Долларовая зона — валютная территориальная зона, охватывающая страны, в которых без ограничений используется доллар США при расчетах с внешним миром.

Дотация — доплата из государственного бюджета для сбалансирования бюджетов низших уровней; разновидность субсидий.

Доход — определенная сумма денежных средств или экономических благ, полученных физическим лицом, юридическим лицом или экономикой в целом за определенный период времени.

Доход конечного использования — денежная сумма, остающаяся в распоряжении населения после уплаты всех видов налогов и неналоговых платежей государству.

Евро — единая валюта ряда стран — членов ЕС, учрежденная в соответствии с Маастрихтским соглашением (1992 г.).

Европейский Союз (ЕС) — ассоциация европейских стран, образованная в 1958 г. с целью постепенной ликвидации пошлин и импортных квот в торговле между странами-членами, учреждения общих пошлин на импорт из третьих стран и перехода к свободному перемещению капитала и труда в пределах стран — членов ассоциации, согласования экономической политики в других сферах.

Единая тарифная система — система оплаты труда на основе использования единой тарифной сетки и системы гибких тарифных ставок.

Естественная монополия — отрасль, в которой экономия обусловленная возрастанием масштабов производства, настолько значительна, что себестоимость продукта при выпуске одной фирмой будет значительно ниже, чем при производстве его несколькими фирмами.

Естественный уровень безработицы — уровень безработицы при условии полной занятости; включает фрикционную и структурную безработицу.

"Желтое обязательство" — контракт (незаконный), в соответствии с которым работник при оформлении на работу обязуется не вступать в профсоюз.

Забастовка — согласованное временное прекращение работы наемными работниками с целью удовлетворения выдвинутых требований профессионального или экономического характера.

Закон возрастания потребностей — закон, выражающий внутренне необходимые, существенные, постоянно повторяющиеся связи между прогрессом технологического способа производства и количественным и качественным ростом индивидуальных и совместных потребностей.

Закон Оукена (Окуня) — эмпирически установленная обратная зависимость между превышением фактического уровня безработицы над естественным ее уровнем и объемом произведенного ВВП, количественное значение которой колеблется в пределах 2—3 %.

Закон предложения — экономический закон, выражающий прямую связь между ценой и величиной предложения экономического блага на протяжении определенного периода времени.

Закон убывающей предельной полезности — экономический закон, выражающий зависимость, в соответствии с которой по мере увеличения объема потребления экономического блага предельная полезность, т. е. полезность от потребления каждой последующей дополнительной единицы блага, уменьшается.

Залог — передача должником своего имущества кредитору как гарантии возвращения долга.

Занятость — совокупность экономических, правовых, социальных и прочих отношений, связанных с обеспечением экономически активного населения рабочими местами и их хозяйственной деятельностью в экономической с целью получения дохода.

Заработная плата — 1) денежное вознаграждение, получаемое наемным работником за предоставленные им трудовые услуги; цена трудовых услуг (классическая и неоклассическая теории); 2) превращенная форма стоимости рабочей силы (марксистская теория).

Земельная рента — форма дохода собственника земли как экономического ресурса.

Земля — экономический ресурс природного происхождения, включающий: собственно землю, недра, водные и лесные ресурсы, нерукотворную флору и фауну в лесах и водоемах.

Золотодевизный стандарт — форма золотого стандарта, при которой банкноты обмениваются на девизы в виде валют других стран, использующих золотой стандарт, в свою очередь, обмениваемые на золото.

Золотой паритет — законодательное установление веса чистого золота в единице национальной валюты страны и соотношения с другими валютами по содержанию в них золота.

Золотой стандарт — законодательно закрепленная денежная система, основанная на выполнении золотом функции всеобщего эквивалента.

Издержки обращения — средства, затраченные в связи с реализацией экономических благ.

Издержки производства — цена потребленных ресурсов в процессе производства экономических благ.

Иммиграция — въезд в страну граждан другой страны на основании международных соглашений и контрактов.

Инверсионная экономика — изменение направления поступательного развития экономики, означающее для постсоциалистических стран развитие от административного социализма к рыночным основам экономической организации.

Инвестиции — долгосрочные капитальные вложения с целью получения прибыли.

Индекс — количественный обобщающий показатель изменений величины (совокупности величин) во времени или в пространстве.

Индекс (уровень) глобализации — показатель, разработанный журналом "Foreign Policy" и консалтинговой фир-

мой "А.Т. Kearney", характеризующий уровень глобализации отдельной страны на основе учета степени ее экономической и политической интеграции, интенсификации денежных потоков, личных контактов за пределами страны и развития интернет-сетей.

Индекс качества жизни — агрегированный показатель, характеризующий уровень образования, медицинского обслуживания, длительность жизни, занятость, платежеспособность населения, доступ к культурным ценностям, участие в политической жизни и т. п.

Индекс развития человеческого потенциала — интегрированная оценка уровня цивилизованности страны; включает следующие показатели: продолжительность жизни, уровень образования, объем ВВП на душу населения.

Индекс стоимости жизни — индекс розничных цен специального набора экономических благ, составляющих "потребительскую корзину".

Индикативное планирование — способ регулирования экономических процессов при помощи разработки плановых показателей рекомендательного, ориентировочного характера, конкретизирующих цели и приоритеты развития национальной экономики, и создание государством соответствующих финансовых и других стимулов для их реализации.

Индикативные методы управления — методы косвенного влияния, носящие ориентировочный рекомендательный характер.

Индукция — метод научного познания, основанный на умозаключении об общем, полученном на основе сведений об отдельном.

"Инкубаторы" — ядро технополиса с благоприятными условиями для возникновения мелких наукоемких фирм.

Инновационная деятельность — деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, внедрение нововведений, выпуск новых конкурентоспособных товаров и услуг.

Инновационные кластеры — комплексы предприятий, промышленных компаний, исследовательских центров, на-

учных учреждений, органов государственного управления, профсоюзов, общественных организаций, союзов и т. п., которые сформировались на основе территориальной консолидации, формирования сетей специализированных поставщиков, потребителей, единства инновационно-технологических связей и сетей, использования общей научной базы и т. п.

Инновационные циклы — периодические колебания инновационной активности, связанные с фазами научно-технического и экономического циклов.

Инновация, нововведение — внедрение в производство нового продукта, нового производственного метода или новой формы организации бизнеса.

Институт социального партнерства (трипартизм) — система согласования общегосударственных и групповых интересов в социально-экономической сфере (доходы, занятость, условия труда и т. п.) путем переговоров, консультаций и договоренностей с участием государства, профсоюзов и союзов предпринимателей.

Институционализм — институционально-социологическое направление, в соответствии с которым экономика рассматривается как система, в которой отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием как экономических, так и политических, социологических, социально-психологических факторов. Объект их изучения — "институты": государственные корпорации, профсоюзы, а также правовые, нравственно-этические нормы, традиции и т. п.

Интеллектуальная собственность — система отношений по поводу присвоения идеальных объектов, выраженных в объективированных интеллектуальных продуктах, воплощенных в научно-технических, литературных и художественных произведениях; совокупность исключительных прав личного неимущественного и имущественного характера на результаты творческой интеллектуальной деятельности; санкционированные обществом и государством поведенческие отношения относительно результатов интеллектуальной деятельности в научно-технической, литературной и художественной сферах.

Интенсивный тип экономического роста — увеличение объема ВВП за счет усовершенствования экономических ресурсов и более эффективного их использования.

Интерес — форма проявления потребности; осознанная потребность с выбором форм, способов и методов ее удовлетворения.

Интернет — глобальная компьютерная сеть, обеспечивающая доступ к емким специализированным массивам информации и выполняющая функцию электронной почты.

Инфляция — обесценивание денег, обусловленное диспропорциями в общественном производстве и игнорированием законов денежного обращения; проявляется в стихийном росте цен на экономические блага.

Инфляция предложения (издержек) — функциональный тип инфляции, характеризующийся ростом уровня цен при снижении объемов совокупного предложения (объема производства) в связи с повышением цен на экономические ресурсы (факторы производства).

Инфляция спроса — функциональный тип инфляции, характеризующийся ростом уровня рыночных цен вследствие увеличения денежного совокупного спроса на экономические блага и соответствующего отрыва совокупного спроса от совокупного предложения.

Информационная экономика — понятие, введенное в научный оборот известным западным исследователем М. Кастельсом для обозначения способа развития общества, в котором конкурентоспособность хозяйствующих субъектов определяется их способностью генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях.

Информация — система сбора, обработки, передачи и хранения различных знаний с целью использования их в различных сферах жизнедеятельности, включая экономическую.

Инфраструктура рынка — комплекс институтов, обеспечивающих условия бесперебойного функционирования рынка.

Ипотека — форма долгосрочного кредита под залог недвижимого имущества.

Калькуляция — расчет расходов на производство и реализацию единицу товара.

Капитал — 1) экономический ресурс, используемый в производстве для получения прибыли (А. Смит); 2) предвременно накопленный запас продуктов прошлого труда, предназначенных для производства (Дж.С. Милль); 3) самовозрастающая стоимость; стоимость, приносящая прибавочную стоимость; производственное отношение капиталистического производства по эксплуатации наемного труда капиталом (К. Маркс); 4) совокупность промежуточных продуктов, создаваемых на отдельных стадиях производства (Э. Бем-Баверк); 5) совокупность вещей, формирующих предпосылки производства, главным свойством которой является способность приносить доход, величина которого определяется производительностью ресурса (А. Маршалл); 6) богатство, способное приносить доход в связи с превышением дохода от капиталовложений над банковским процентом; 7) дисконтированный доход, какое-либо благо, приносящее доход своему собственнику, независимо от сферы применения и характера деятельности (И. Фишер).

Капитал интеллектуальный — накопленная в процессе интеллектуальной деятельности совокупность знаний, опыта, навыков, способностей, связей, имеющих экономическую ценность и используемых с целью получения дохода.

Капитал социальный — капитал, воплощенный в определенном качестве социальных связей и отношений, основанных на доверии, что побуждает хозяйствующих субъектов к эффективным действиям по достижению совместных целей.

Капитал человеческий — способность человека обеспечивать своей деятельностью доход при помощи использования интеллектуальных способностей, приобретенной квалификации, практического опыта и т. п.

Капитализация — использование части прибыли на расширение производства.

Картель — 1) одна из форм монополий; 2) соглашение относительно цен предприятий (одной или нескольких стран), производящих однородную продукцию.

Категория — универсальная форма мышления и сознания, которая отображает общие свойства и отношения объективной действительности, общие закономерности развития всех материальных, естественных, духовных явлений.

"Квазиденьги" — финансовые активы, наиболее важные из них — нечековые сберегательные счета, срочные депозиты, краткосрочные государственные ценные бумаги, которые не являются средством обращения, но могут быстро превращаться в деньги.

Квота — установленное законом или нормативными актами ограничение в международной торговле на количество продукта, которое можно экспортировать или импортировать.

Кейнсианство — одна из наиболее распространенных теорий, обосновывающая необходимость активного вмешательства государства в регулирование рыночной экономики путем стимулирования совокупного спроса и инвестиций посредством осуществления фискальной и денежно-кредитной политики.

Командная экономика — экономическая система, функционирующая на основе абсолютизации принципа централизма, тотального огосударствления экономики, недооценки товарно-денежных отношений и рыночных механизмов.

Коммерциализация — подчинение деятельности целям извлечения прибыли.

Коммунитаризм — форма социального движения, отстаивающая право каждого индивида на собственный стиль и способ жизни.

Компаративистика — отрасль экономической науки, занимающаяся сравнительным анализом экономических систем.

Компенсация — 1) одна из форм реприватизации, возвращение стоимости конфискованного имущества деньгами или специальными ваучерами; 2) возмещение потерь, понесенных убытков, возврат долга.

Конвергенция — процесс сближения разных экономических систем, их отдельных составляющих и механизмов, основных макроэкономических показателей разных стран мира.

Конвертируемость валюты — степень ликвидности (способности обмениваться) валюты по отношению к денежным единицам других стран.

Конкурентная политика государства — деятельность органов государственной власти и управления, направленная на создание и развитие конкурентной среды, защиту конкуренции, антимонопольное регулирование с целью повышения эффективности национальной и внутренней экономики.

Конкуренция — экономическое соперничество за самые выгодные условия производства, реализации и присвоение максимальных доходов.

Конкуренция несовершенная — основная модель современного рынка, в которой переплетаются олигополия и монополистическая конкуренция и которая усложняет доступ к рынку; отдельная фирма может влиять на уровень цен.

Конкуренция неценовая — завоевание конкурентного преимущества производителями благодаря лучшему качеству и надежности их продукции, усовершенствованию методов сбыта, предоставлению услуг по послереализационному обслуживанию, продлению сроков гарантии, предоставлению кредитов на приобретение экономических благ и других льгот, использованию рекламы.

Конкуренция чистая (совершенная) — экономическое соперничество, при котором ни один экономический субъект не может влиять на общую ситуацию на рынке или же это влияние является настолько незначительным, что им можно пренебречь.

Коносамент — расписка транспортного предприятия, выдаваемая отправителю груза; свидетельствует о принятии груза для перевозки и обязательство выдать его в пункте назначения получателю коносамента.

Консалтинг — осуществление на коммерческих условиях управленческого консультирования.

Консолидация государственного долга — перенесение платежей, срок оплаты по которым уже наступил, на будущее время.

Консолидированный государственный бюджет страны — бюджет центрального правительства и бюджеты местных органов власти.

Консорциум — временное соглашение независимых участников об общей реализации коммерческого проекта.

Консюмеризм — организованное движение граждан и государственных органов за расширение прав и влияние покупателей на продавцов.

Контингентирование — установление определенных норм и ограничений: контингентированная эмиссия, контингентированные товары, налоги и т. п.

Контрольный пакет акций — процент акций, дающий право его собственнику осуществлять фактический контроль за деятельностью акционерного общества.

Концепция устойчивого развития — модель развития цивилизации, предусматривающая необходимость обеспечения баланса между решением социально-экономических проблем и сохранением природной среды обитания.

Концессия — предоставление в эксплуатацию иностранному капиталу на определенный период времени объектов государственной собственности.

Корзина потребительская — стоимость стандартного набора экономических благ массового потребления среднего потребителя в конкретной стране в определенное время.

Корпоративизм — институционализация интересов социальных групп в борьбе за приоритеты экономического и социального характера.

Корпоратизация — акционирование крупных предприятий в условиях переходной экономики и выведение их из сферы государственного прямого управления.

Корпорация — организационно-правовая форма фирмы, в которой ответственность собственников за её долги ограничена суммой, заплаченной ими при приобретении акций. Действует как самостоятельная единица (юридическое лицо) независимо от индивидуальных собственников фирмы.

Корреляция — взаимодействие двух или нескольких величин (рядов), при котором изменение одной из них (или нескольких величин) соответствует сдвигам другой (других) в том же или в противоположном направлении.

Коррупция — негативный социально-экономический феномен, связанный со злоупотреблением государственной

властью, использованием служебного положения в корыстных целях, а также реализацией личных или узкогрупповых интересов.

Косвенные методы ГРЭ — опосредованное влияние государства на деятельность экономических субъектов при помощи экономических и правовых инструментов.

Котировка (биржевая) — регистрация установленного курса ценных бумаг на фондовой бирже.

Кредит — 1) система отношений по аккумуляции временно свободных денежных средств экономических субъектов и их использованию на принципах возвратности, срочности и платности; 2) предоставление заемщику (получателю кредита) определенной суммы денежных средств (или другой формы займа) на известный период времени под определенный договором процент.

Кредитно-денежная политика — деятельность государства, направленная на обеспечение экономики полноценной и стабильной национальной валютой и регулирование денежного обращения в соответствии с потребностями экономики.

Кредитные деньги — знаки стоимости, возникающие на основе кредитного соглашения и выражающие отношения между кредитором и должником.

Кривая Лоренца — графическое изображение фактического состояния в распределении доходов между отдельными группами населения. Показывает степень неравномерности распределения доходов в стране и в мире в целом.

Кросс-курс — котировка двух иностранных валют.

Курс "своп" — премия или скидка с наличного курса при срочных сделках.

Курс "спот" — наличный курс валюты, по которому производятся расчеты по сделке на второй рабочий день после ее заключения.

Курс "форвард" — курс срочных соглашений, по которым валюта поступает на счет покупателя в определенный в соглашении срок.

Курс акции — рыночная цена акции.

Курс покупателя — курс, по которому иностранная валюта покупается банком-резидентом за национальную валюту.

Курс продавца — курс, по которому иностранная валюта продается банком-резидентом за национальную валюту.

Куртаж — оплата услуг биржевых посредников.

Либерализация — введение свободы торговли юридических и физических лиц и подчинение деятельности производителя условиям рынка (внутриэкономическая) и расширение доступа в страну иностранных инвестиций, разгосударствление внешнеэкономических связей, упразднение протекционистских ограничений на экспорт, обеспечение конвертируемости национальной валюты (внешнеэкономическая).

Ликвидность — скорость и простота, с которой благо может превратиться в деньги (наличные) без или с минимальной утратой стоимости.

Листинг — допуск ценных бумаг к обращению и котированию на фондовой бирже на основе их экономической экспертизы.

Лицензирование — выдача государственными органами разрешения на право заниматься определенным видом деятельности.

Личный доход — денежный доход работника, состоящий из заработной платы, дополнительных доходов, включая дивиденды, процент, ренту, премии, трансферты.

Лоббизм — влияние на законодателей и чиновников с целью поддержки отдельных предприятий, отраслей, социальных групп, слоев населения путем личной заинтересованности должностных лиц.

Локаут — закрытие предприятия с целью принудительного навязывания решения работникам.

Маастрихтское соглашение — соглашение о создании конфедеративного объединения — Европейского Союза, подписанное 7 февраля 1992 г. двенадцатью европейскими государствами. Действует с 1 ноября 1993 г.

Маклер — 1) лицо, профессионально занимающееся посредничеством при купле-продаже экономических благ и

ценных бумаг; 2) биржевой посредник (дилер, джоббер), который покупает и продает контракты за свой счет и от своего имени в отличие от брокера, осуществляющего действия от имени и в интересах клиентов.

Макроэкономика — раздел экономической теории, выделенный в самостоятельную отрасль экономической науки; изучает функционирование национальной (внутренней) экономики как единого целого.

Макроэкономические показатели — агрегированные обобщенные статистические показатели деятельности макроэкономических субъектов.

Маржа — 1) банковская прибыль — разница между суммой процентов, полученных по кредитам, и суммой процентов, выплаченных по депозитам; 2) определенный минимальный процент стоимости акции, уплачиваемый ее покупателем в виде первого взноса.

Маржинализм — система экономических концепций, использующая предельные величины для исследования хозяйственных процессов на уровне микроэкономики.

"Медведи" — посредники фондовой биржи, играющие на понижение курса: подписывают срочные соглашения на ценные бумаги в ожидании, что в момент реализации соглашения цены будут ниже.

Международная организация труда (МОТ) — специализированное учреждение ООН, основанное в 1946 г. с целью развития сотрудничества в решении проблем занятости, улучшения условий труда, расширения социального обеспечения и установления общих стандартов уровня жизни.

Международный банк реконструкции и развития, МБРР — специализированное кредитное учреждение ООН, основанное в 1944 г. в соответствии с решением Бреттон-Вудской конференции с целью содействия и помощи в реконструкции и развитии экономик стран — членов МБРР путем предоставления кредитов и гарантий. Функционирует с 1945 г. Его членами могут быть исключительно страны — члены **МВФ**.

Международный валютный фонд, МВФ — специализированное учреждение ООН, основанное в 1944 г. в соответ-

ствии с решением Бреттон-Вудской конференции. Функционирует с 1946 г. как межправительственная валютно-кредитная организация, деятельность которой направлена на содействие развитию международных экономических отношений. Особые функции МВФ: разработка правил регулирования валютных курсов, контроль за их исполнением и предоставление странам — членам МВФ кредитов для выравнивания платежных балансов и поддержки национальных валют.

Меркантилизм — исторически первая экономическая школа, считающая источником богатства торговлю, а само богатство отождествляющая с золотом; разрабатывала рекомендации по развитию международной торговли.

Мертвая точка — объем производства, по достижении которого производство становится прибыльным.

Метод экономической теории — совокупность приемов, способов и принципов познания хозяйственных явлений, процессов и законов развития экономических систем.

Методология — 1) учение о методах познания и преобразования действительности; 2) совокупность приемов исследования, применяемых в определенной науке.

Миграция населения — перемещение населения между регионами и странами.

Микроэкономика — раздел экономической теории, изучающий рациональное поведение микроэкономических субъектов в условиях разных типов рыночных структур.

Минимальная заработная плата — установленный государством норматив в виде денежного эквивалента, обеспечивающего удовлетворение потребностей на уровне простого воспроизводства рабочей силы самой низкой квалификации при условии общественно-нормальной интенсивности труда.

Моделирование — метод научного исследования, при котором оригинальный объект анализа заменяется идеальным — моделью, существующей в соответствующей знаковой форме и функционирующей по законам логики, которая отображает реальные процессы материального мира.

Монета — слиток денежного металла установленной пробы, определенного веса и номинала, узаконенный государством как средство обращения.

Монетаризм — 1) экономическая школа неолиберального направления, доказывающая целесообразность косвенного и ограниченного вмешательства государства в экономику путем регулирования денежного обращения; 2) теория, приписывающая денежной массе, находящейся в обращении, роль определяющего фактора в формировании экономической конъюнктуры, развитии производства и изменениях объемов ВВП.

Монометаллизм — тип денежной системы, в которой роль общего эквивалента закрепляется за одним благородным металлом — золотом.

Монополия — тип рыночной структуры, при которой одна фирма производит (продает) весь объем экономического блага на определенном рынке.

Монопольная рента — сверхприбыль, получаемая вследствие исключительных условий на рынке.

Монопсония — тип рыночной структуры, при которой действует один продавец.

Моральный износ основного капитала — утрата стоимости (ценности) основного капитала в результате его устаревания в связи с развитием научно-технического прогресса.

Наличность — монеты и бумажные деньги.

Налоги — обязательные первоочередные платежи государству.

Натуральное хозяйство — тип организации хозяйства, в котором продукты производятся для удовлетворения собственных потребностей (внутреннего личного или производственного потребления).

Научно-техническая политика — политика государства по формированию условий для развития прикладной и фундаментальной науки, рационального использования научно-технического потенциала страны, внедрения результатов НТП в производство с целью повышения его эффективности, обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

Научно-технический цикл — периодическое прохождение через сходные фазы в динамике науки и техники.

Национальная инновационная система — сложная, многоуровневая, динамическая система общественных отношений, учреждений, организаций и механизмов, формирующая условия генерирования, распространения и практического использования нововведений, производства и реализации наукоемкой продукции, утверждения инновационной культуры и соответствующего способа мышления населения.

Небанковские финансово-кредитные учреждения — институты (организации), выполняющие определенный набор банковских операций: инвестиционные, финансовые, страховые компании, пенсионные фонды, ломбарды, кредитные союзы и т. п.

"Невидимая рука" — выражение, заимствованное из работы А. Смита "Трактат о природе и причинах богатства народов" (1776), раскрывающее механизм саморегулирования рыночной экономики: индивид, стремящийся к личной выгоде, своими действиями способствует ее достижению для всего общества.

Нематериальное производство — совокупность отраслей, производящих нематериальные блага, удовлетворяющие человеческие потребности.

Неоклассицизм — ведущее течение современной экономической мысли, представители которого рассматривают рынок как саморегулирующуюся экономическую систему, способную самостоятельно быстро восстанавливать нарушенное равновесие.

Неоклассический синтез — обобщенная концепция, представители которой ратуют за соединение рыночного и государственного регулирования экономических процессов (смешанные экономики); зиждется на синтезе неоклассической и кейнсианской доктрин.

Неолиберальная модель глобализации — современная модель глобализации, основанная на идеологии рыночного фундаментализма, носящего стихийный характер, и направленная на реализацию краткосрочных интересов индустриальных стран.

стриально развитых стран. Это углубляет диспропорции и неравномерность развития мирохозяйственной системы, обостряя глобальные проблемы человечества.

Неформальные средства — влияние государства при помощи средств массовой информации на формирование общественного мнения, общественного сознания, экономического мышления.

Неэкономическое благо — благо, данное человеком природой, количественно не ограниченное (воздух, морская вода, солнечный свет и т. п.).

Номинальная заработная плата — доход на трудовой ресурс, выраженный в денежной форме без учета его (дохода) покупательной способности.

Номинальный доход — доход, выраженный в денежной форме без учета уровня цен и инфляции. Измеряется в текущих ценах.

Норма обязательных банковских резервов — инструмент государственного регулирования деятельности коммерческих банков; обязывает коммерческие банки сохранять на беспроцентной основе часть депозитов на счетах центрального банка.

Нормирование труда — вид управленческой деятельности на предприятии (фирме), заключающийся в установлении определенной продолжительности рабочего дня (недели, месяца, года); норм затрат труда и т. п.

Облигация — ценная бумага, свидетельствующая о передаче денежных средств в долг на определенный срок с правом получения ежегодного фиксированного дохода (процента) и обязывающая возратить сумму долга в установленный срок.

Оборот капитала — непрерывно повторяющийся кругооборот капитала, обеспечивающий полное возмещение авансированных денежных средств.

Оборотный капитал — капитал, инвестированный в предметы труда и другие краткосрочные активы фирмы.

Общественная собственность — совместное (общественное) присвоение средств производства и его (производства) результатов. Субъекты общественной собственности явля-

ются собственниками, а не индивидуальными собственниками. Индивидуальное присвоение осуществляется посредством распределения дохода, мера которого — индивидуальные затраты труда.

Общественные блага — экономические блага, предназначенные для удовлетворения совместных потребностей. Сам факт создания общественных благ является основанием для их потребления. Тех, кто не хочет или не может их оплатить, нельзя изъять из потребления, поэтому чистые общественные блага для отдельного индивида бесплатны.

Общество с ограниченной ответственностью — хозяйственное общество с четко определенными долями капитала в установленном фонде каждого из соучредителей, отвечающих по обязательствам общества только в рамках своих взносов.

Объем предложения — количество экономических благ, которое производители готовы продать за известный период времени по определенной цене.

Объем спроса — количество экономического блага, которое покупатели готовы купить по определенной цене за известный период времени.

Олигополия — тип рыночной структуры, в которой несколько крупных фирм производят (продают) всю или преобладающую часть определенного экономического блага на конкретном рынке.

Операции на открытом (фондовом) рынке — изменение предложения ссудного капитала в стране путем купли-продажи центральным банком ценных бумаг (облигаций, векселей, сертификатов и т. п.); инструмент монетарной политики.

Оплата труда — вознаграждение, уплачиваемое работодателем наемному работнику; соответствует количественно предельному продукту труда.

Оплата труда аккордная — форма сдельной заработной платы, когда оплата осуществляется за конкретную работу, объем и сроки выполнения которой обусловлены договором.

Оплата труда повременная (почасовая) — система заработной платы, в соответствии с которой заработок работни-

ка определяется количеством отработанного рабочего времени и установленной тарифной ставкой или должностным окладом.

Оплата труда премиальная — форма, соединяющая повременную и сдельную системы с премированием работников на основе разработанных положений, определяющих цели и механизмы премирования.

Оплата труда сдельно-прогрессивная — форма сдельной оплаты труда, состоящей из двух частей: в пределах норм выработки начисляется по сдельным расценкам, а за сверхнормативную выработку — по прогрессивно возрастающим расценкам.

Оптимизация — 1) процесс выбора наилучшего варианта из множества возможных; 2) процесс приведения системы в сбалансированное состояние.

Опцион — получение права на осуществление будущего соглашения.

Основной капитал — капитал, инвестированный в средства труда и другие долгосрочные активы предприятия (фирмы).

"Отмывание" денег — операции, направленные на сокрытие источников происхождения денежных средств с целью их реализации.

Отношения собственности — совокупность отношений между хозяйствующими субъектами по поводу присвоения условий и результатов производства.

Отрицательные экстерналии — ситуации, при которых производство или потребление каких-либо благ приносят некомпенсированные издержки третьим лицам.

Оффшорная зона — территория или государство, где гарантированы низкие налоговые ставки, отсутствует жесткий валютный контроль за иностранным капиталом.

Пай — доля участия в капитале фирмы; вступительный взнос в паевое общество.

Партнерство — правовая форма фирмы, которой владеют и управляют два или несколько лиц.

Патент — 1) документ, свидетельствующий об авторстве изобретения и исключительном праве на его использование

на протяжении определенного периода времени; 2) свидетельство о праве заниматься определенным промыслом или торговлей.

Пауперизация — процесс обнищания населения.

Переменные издержки — издержки, зависящие от объема производства; состоят из расходов на сырье, топливо, материалы, заработную плату и т. п.

Переходная экономика — период формирования новых элементов и их системообразования, позволяющий новому занять господствующее место в иерархии подсистем и системы как целого.

Персональное распределение доходов — распределение доходов между отдельными физическими лицами, семьями (домохозяйствами).

Платежеспособность — способность исполнять долговые обязательства за счет имущества или активов.

Платежный баланс — соотношение между поступлениями в страну и платежами страны за границу на протяжении определенного периода; статистический отчет о результатах внешнеэкономической деятельности страны за определенный период времени, как правило, за год.

Повременная оплата труда — форма оплаты труда, в основе которой лежит принцип зависимости величины заработной платы от количества рабочего времени, отработанных часов. Определяется умножением количества отработанных часов на часовую тарифную ставку оплаты труда, установленную для данной категории работников.

Позитивизм — научное направление, которое выходит из данного, фактического, стойкого, несомненного и ограничивает им свое исследование, игнорируя метафизические объяснения, считая их теоретически и практически бесплодными.

Полезность — удовлетворение, получаемое от потребления экономического блага.

Политика "дешевых денег" — снижение учетной ставки центральным банком и ряд других мер, стимулирующие спрос на деньги (кредитные ресурсы) и оживляющие экономическую активность.

Политика "дорогих денег" — повышение учетной ставки процента центральным банком и ряд других мер, способствующие уменьшению спроса на деньги (кредитные ресурсы), сдерживающие экономическую активность.

Политика ускоренной амортизации — нормативно установленное сокращение сроков службы основного капитала, списание утраченной его стоимости на ранних стадиях эксплуатации.

Полная занятость — занятость населения при естественном уровне безработицы, включающем фрикционную и структурную безработицу.

Положительные экстерналии — ситуации, при которых производство или потребление какого-либо блага обеспечивает некомпенсированные выгоды третьим лицам.

"Порог чувствительности" — минимально необходимый (нижний) уровень разницы между тарифными ставками работников смежных разрядов или должностными окладами служащих смежных должностей. Величина "порога чувствительности" определяется в пределах 10—12 % .

Портфельные инвестиции — капиталовложения без права управленческого контроля над объектом инвестирования.

Постиндустриальное общество — этап цивилизационного развития человечества, на котором доминируют новейшие технологические уклады, происходит интеллектуализация всех сфер общественной жизни, ведущую роль играют знание и информация, которые превращаются в стратегический ресурс развития человечества.

Постоянные издержки — текущие издержки предприятия, неизменные на протяжении определенного периода и в основном не зависящие от объемов производства и продаж.

Потребительская корзина — стоимость основных экономических благ, необходимых для обеспечения нормальных условий существования человека в известный исторический период для определенной страны.

Потребительские блага — экономические блага, непосредственно удовлетворяющие потребности человека.

Потребление — использование экономических благ с целью удовлетворения производственных и личных потребностей.

Потребности — объективная или субъективная необходимость в каком-либо благе для поддержания жизнедеятельности и развития человека, коллектива, нации, общества; внутренний побудительный мотив к деятельности, дающей возможность удовлетворить потребности.

Пошлина — налог на импортируемое экономическое благо.

Право собственности — совокупность узаконенных государством прав и норм экономических взаимоотношений юридических и физических лиц, складывающихся между ними по поводу владения, пользования и распоряжения объектами собственности.

Праксеология — наука, изучающая общие условия и методы эффективной и рациональной деятельности человека.

Предельная полезность — дополнительная полезность, получаемая потребителем от добавочной единицы блага.

Предельный доход — прирост дохода от дополнительной единицы произведенного и реализованного блага.

Предметы труда — объекты, на которые направлен труд человека; материальная основа будущего продукта.

Предпринимательские способности — особый, специфический фактор производства, деятельность человека по поводу оптимального сочетания и эффективного использования всех ресурсов для производства экономических благ с целью получения прибыли.

Преференции — льготный таможенный режим, установленный для отдельной страны или группы стран.

Прибыль — доход собственников фирмы (предприятия), определяемый как разница между валовым доходом (выручка от реализации) и общими издержками на производство и реализацию продукта.

Приватизация — процесс передачи или продажи объектов государственной собственности единоличным или ассоциированным частным собственникам; следствием приватизации является изменение формы собственности и самого собственника.

Прогрессивный налог — налог, средняя ставка которого возрастает по мере увеличения доходов.

Прожиточный минимум — стоимость набора экономических благ, определяемого на основе научно обоснованных нормативов потребления и обеспеченности населения первоочередными жизненными средствами.

Производительность — дееспособность; измеряется объемом произведенного продукта в расчете на единицу ресурса в единицу времени.

Производительные силы — совокупность средств производства и работников с их физическими, умственными и творческими способностями, включая достижения науки, технологии, информационное обеспечение, методы организации труда и управления производством, обеспечивающих создание экономических благ, удовлетворяющих человеческие потребности. В современных условиях употребляется термин "экономические ресурсы".

Производственная функция — технологическое соотношение, отражающее зависимость между совокупными затратами экономических ресурсов и максимально возможным объемом выпуска продукции.

Производственные отношения — отношения между людьми, возникающие в процессе общественного производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Производство — процесс создания материальных и нематериальных благ, необходимых для существования и развития человека.

Протекционизм — политика государства, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции.

Процентные платежи — вид доходов собственников денежного капитала.

Прямые инвестиции — капиталовложения с правом управленческого контроля за объектом инвестирования.

Прямые методы государственного регулирования экономики — методы, при помощи которых государство непосредственно вмешивается в экономические процессы: государственный контракт, государственный заказ, предоставление субсидий, дотаций, установление государственных

стандартов, регламентирование деятельности экономических субъектов и пр.

Рабочая сила — экономически активное население; люди трудоспособного возраста от 15 до 70 лет, ищущие работу или работающие по найму.

Разгосударствление — процесс ограничения государственного вмешательства в экономику, перевода государственных предприятий на коммерческие принципы хозяйствования, создания условий для количественного и качественного роста хозяйствующих субъектов.

Реальная заработная плата — количество экономических благ, которые можно купить в определенный момент времени за денежную сумму заработной (номинальной) платы.

Редкость — недостаточность ресурсов по сравнению с потребностями в них.

Резервы банковские нормативные — часть привлеченного коммерческим банком денежного капитала (депозиты), из которой не выдаются кредиты.

Рекламация — оформленный известным образом документ, в котором определяется претензия одной из сторон договора по поводу надлежащего выполнения другой стороной принятых на себя обязательств.

Рекрутмент — услуги по подбору и оценке деловых качеств руководящих кадров.

Ремаркетинг — практика реализации продуктов, бывших в употреблении.

Репатриация граждан — возвращение в страну происхождения граждан, ранее выехавших за границу.

Репатриация капитала — возвращение капитала в страну, из которой ранее он был вывезен.

Реприватизация — возобновление прав собственности лицам, которые незаконно были лишены этого права в процессе национализации или конфискации.

Реституция — одна из форм реприватизации; возвращение собственности предыдущим собственникам в натуральном виде.

Рестрикция — 1) ограничение объемов финансирования коммерческих банков центральным банком; 2) ограничение объемов производства, продажи и экспорта экономических благ с целью искусственного повышения цен и получения сверхприбыли; 3) уменьшение совокупного спроса вследствие сокращения объема государственных закупок.

Реструктуризация долга — изменение сроков выплаты процентов по займам и (или) погашения суммы долга или частичное его списание при ухудшении платежеспособности или в случае угрозы банкротства должника.

Рефинансирование государственного долга — использование средств от продажи государством новых долговых обязательств для выплат по долговым обязательствам, срок погашения которых уже наступил.

Рецессия — снижение уровня деловой активности страны, характеризующееся, как правило, уменьшением реального ВВП на протяжении не менее шести месяцев.

Ригидная экономика — негибкая, окостеневшая экономика, которой свойственны: отсталость технологической структуры гражданского сектора, чрезмерно затратная структура социальных гарантий, сверхвысокие издержки по производству экономических благ, значительно более слабое влияние эндогенных (внутренних) факторов на уровень доходности или убыточности, нежели экзогенных (инфляция, обменный курс, бартеризация) обменных процессов.

Риелтер — посредник на рынке недвижимости.

Риск — неопределенность, которая может влиять на деятельность экономического субъекта или на осуществление определенной экономической операции.

Риски — возможная опасность потерь, обусловленная определенными естественными явлениями (землетрясения, наводнения и т. п.), случайными событиями технико-технологического характера (пожары, взрывы и т. п.), явлениями сугубо экономического характера (нарушение ритмичности поставок, энергетический и платежный кризисы, инфляционные процессы и т. п.) и социальными процессами (межгосударственные и межнациональные конфликты и т. п.).

Рынок — какая-либо институция или механизм, обеспечивающие связь покупателей и продавцов определенного экономического блага.

Рынок труда — совокупность социально-экономических отношений по поводу купли-продажи трудовых услуг; система экономических механизмов, общественных норм и институтов, регулирующих движение и использование рабочей силы.

Рыночная система — совокупность рынков и связей между ними; ценовой механизм распределения ограниченных ресурсов, согласования интересов и координации решений экономических субъектов.

Рыночный механизм — способ организации и функционирования отношений между хозяйствующими субъектами, базирующийся на принципах экономической свободы между ними, свободного взаимодействия спроса и предложения, свободного ценообразования и конкуренции.

Самозанятость — деятельность с целью получения дохода, осуществляемая ненаемным трудом.

Санация — система мероприятий по упреждению банкротства.

Сберегательный сертификат — письменное свидетельство банка о депонировании денежных средств граждан.

Себестоимость — суммарные, выраженные в денежной форме расходы предприятия на производство и реализацию продукции.

Секвестр — пропорциональное сокращение запланированных расходов по всем статьям (кроме защищенных) государственного бюджета в процессе его выполнения.

Семейный доход — сумма доходов сознательно организованной на основе родственных связей и общего быта небольшой группы людей, жизнедеятельность которых направлена на реализацию социальных, экономических и духовных потребностей отдельных индивидов, самой семьи и общества в целом.

Синдикат — одна из форм монополий; объединение самостоятельных предприятий с целью регулирования рынка определенного экономического блага, поддержания высокого уровня цен и получения сверхприбыли.

Синергическая модель глобализации — новая модель глобализации, основанная на равновесии рыночных и вне-рыночных результатов хозяйственного развития, гуманизации, учете общечеловеческих ценностей, диалога цивилизаций, баланса интересов и равенства возможностей всех стран, демократизации деятельности международных организаций и формировании эффективного механизма координации действий национальных государств с целью роста благосостояния и качества жизни населения.

Синтез — исследовательский прием, связанный с мысленным объединением в единое целое разделенных анализом частей.

Система бальных оценок — система определения должностных окладов на основе количественной (бальной) оценки наиболее существенных характеристик работника и работы, которую он исполняет.

Система национальных счетов — система взаимосвязанных показателей и классификаций, используемая для описания и анализа функционирования национальной экономики. Построена в виде счетов и балансовых таблиц.

Смешанный (реальный) тип экономического роста — увеличение ВВП как за счет роста объема используемых ресурсов, так и за счет улучшения их качественных характеристик.

Социализация экономики — одна из определяющих тенденций социально-экономического развития, проявляющаяся в переориентации экономики на нужды потребителя, гуманизации и гуманитаризации труда, сглаживании социальной дифференциации, смещения акцентов с превалирования интересов государства на интересы индивида.

Социализм — доктрина организации эгалитарного общества, в котором отсутствует классовая эксплуатация и господствуют интересы общества; система, основанная на принципах, отвечающих вышеотмеченным целям.

Социальная защищенность — тип и уровень обязательств общества по отношению к человеку и какой-либо социальной группе; степень реализации их прав и свобод.

Социальная инфраструктура — система отраслей экономики, деятельность которых направлена на удовлетворение социально-культурных и духовных потребностей человека.

Социальная политика — деятельность правительства, направленная на создание и регулирование социально-экономических условий жизни общества.

Социальная справедливость — социально-психологическое восприятие принципов и форм организации общества, соответствующих интересам отдельных индивидов и социальных групп.

Социальная сфера — подсистема национальной экономики, т.е. явления, процессы, виды деятельности и объекты, связанные с обеспечением жизнедеятельности общества и отдельного человека, удовлетворением их потребностей и реализацией их интересов.

Социальный прожиточный минимум — стоимость жизненных благ, которую общество признает необходимой для сохранения приемлемого уровня жизни.

Спекуляция — купля и перепродажа экономических благ или ценных бумаг с целью получения прибыли за счет изменения их цены.

Средства труда — вещь или комплекс вещей, которыми человек воздействует на предметы труда.

Ссудный капитал — капитал, предоставляемый в пользование экономическим субъектам за определенную плату на известный срок.

Стагфляция — инфляция, сопровождающаяся стагнацией производства и ростом безработицы.

Стандартная занятость — работа при стандартной загруженности в производственном помещении одного работодателя.

Стоимость (ценность) денег — количество товаров и услуг, которые можно обменять на одну денежную единицу; покупательная способность денег.

Страхование — разновидность человеческой деятельности, направленная на защиту имущественных интересов юридических и физических лиц, понесших ущерб в связи с наступлением страховых случаев, определенных договором

или страховым законодательством, за счет страховых фондов, которые формируются участниками страхования.

Структурная безработица — незанятость экономически активного населения, обусловленная изменениями спроса на отдельные профессии в процессе структурных сдвигов в экономике и территориальными диспропорциями в спросе и предложении труда.

Структурные циклы — периодические волнообразные изменения структуры экономики, происходящие на сходных фазах макроструктурной динамики.

Таможенная политика — политика установления государством налогов на экономические блага, перевозимые через границу страны (таможенные тарифы), с целью защиты национальных интересов и наполнения государственного бюджета страны.

Таможенный союз — группа государств, территория которых признана единым таможенным пространством.

Тарифная сетка — форма организации оплаты труда на основе сочетания тарифных разрядов (в зависимости от сложности работ) с соответствующими тарифными коэффициентами.

Тарифная система — установленная государством совокупность нормативов, при помощи которых осуществляется организация зарплаты: тарифные ставки и надбавки к ним; тарифные сетки, схемы должностных окладов и тарифно-квалификационные справочники.

Тезаврация — сбережение экономическими субъектами ценностей или долговых обязательств, изъятых из экономического и денежного оборота, не приносящих дохода.

Тендер — предложение и система организации торгов на конкурентной основе.

Теневая заработная плата — неучтенная, находящаяся вне рамок официального (государственного) учета и контроля, зарплата наемного работника.

Теория — высшая форма организации научного знания, которая дает целостное представление о закономерностях и законах той или иной области исследования. В отличие от

гипотезы теория является достоверным знанием, истинность которого доказана и проверена практикой.

Теория рациональных ожиданий — неоклассическая теория, утверждающая, что мероприятия государства, направленные на обеспечение стабилизации экономики, являются неэффективными в связи с тем, что хозяйствующие субъекты, осознающие всю информацию об объекте, представляющем для них денежный интерес, и понимая возможные последствия экономической политики государства, принимают оптимальные решения.

Теория экономики предложения — неолиберальная экономическая теория, которая, в отличие от кейнсианской, отстаивает необходимость поощрения предложения и роста эффективности производства на основе снижения издержек, уменьшения подоходного налога, стимулирования инновационного предпринимательства, сокращения социальных расходов и т. п.

Технологический уклад — стойкое целостное образование, замкнутый цикл, включающий добычу, получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов. Современные исследователи различают от пяти до шести технологических укладов, которые исторически сложились в процессе развития человеческой цивилизации: I — основывается на новых технологиях в текстильной промышленности и использовании энергии воды; II — связанный с развитием железнодорожного транспорта, механизацией производства на основе использования парового двигателя; III — основывается на развитии тяжелого машиностроения, электроэнергетики, химической промышленности; IV — связанный с дальнейшим развитием электроэнергетики, использованием нефти, газа, новых синтетических материалов; V — связанный с развитием микроэлектроники, информатики, биотехнологии, освоением Космоса; VI — основывается на развитии биотехнологии, систем искусственного интеллекта, глобальной информационной связи.

Технопарк — новая форма территориальной интеграции науки, образования и производства в виде объединения на-

Глоссарий

учных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, производственных предприятий или их подразделений. Цель — ускорение разработок и их внедрение. На него распространяется льготное налогообложение.

Технополис — форма свободных экономических зон, создаваемых для ускорения инновационных процессов и содействия быстрому и эффективному применению технико-технологических новшеств. Пользуются государственной поддержкой.

Товар — экономическое благо, подлежащее обмену на рынке.

Товарное производство — форма организации общественного хозяйства, при которой экономические блага производятся не для собственного потребления их производителями, а специально для обмена путем купли-продажи на рынке.

Торговая марка — один из элементов, отличающих предприятие-производителя от иных производителей аналогичной продукции; объект коммерческой собственности.

Торговый баланс — составная часть платежного баланса, характеризующая связи страны с внешним миром. Рассчитывается как разница между экспортом и импортом (чистый экспорт). Свидетельствует о степени развитости национального рынка.

Традиционная (натуральная) экономика — экономическая система, в которой традиции и привычки определяют реальное использование ограниченных ресурсов.

Транзакционные **издержки** — издержки, возникающие в связи с передачей прав собственности и включающие: затраты на получение и обработку рыночной информации, ведение переговоров, заключение и юридическое оформление соглашений, обеспечение их выполнения и компенсации ущерба в случае их нарушения, а также расходы, связанные с оппортунистическим поведением контрагентов.

Транзитология — теория трансформации экономических систем.

Трансакция — передача прав собственности.

Трансфертные платежи — прямые выплаты, осуществляемые государством, частными лицами или фирмами на безэквивалентной и безвозвратной основе.

Трансформационная экономика — особое состояние эволюционного процесса общественного развития в период изменения его социально-экономической формы.

Траст — система доверительного управления собственностью.

Трасты — регулированные законодательством соглашения, в соответствии с которыми активы, являющиеся собственностью отдельного индивида или группы индивидов, передаются под опеку доверенных лиц, которые управляют этими активами в интересах их владельцев.

Тратта — письменное поручение кредитора заемщику об уплате определенной суммы предъявителю тратты или иному лицу.

Тренд — долгосрочная тенденция развития в определенном направлении экономических процессов независимо от краткосрочных колебаний.

Тренинг — услуга по повышению квалификации управленческого персонала, предполагающая использование активных методов обучения.

Трест — одна из форм монополистических объединений, которая основывается на потере коммерческой и производственной самостоятельности входящими в объединение фирмами и подчинении их единому управлению.

Трипартизм — см. *Институт социального партнерства*.

Труд — целесообразная сознательная деятельность человека, направленная на взаимодействие с природой с целью создания экономических благ, удовлетворяющих человеческие потребности как производственного, так и потребительского характера.

Трудовой контракт — соглашение работника и работодателя, обязывающее наемного работника выполнять возложенные на него работодателем задачи в обмен на текущие и будущие выплаты.

Унитарное предприятие — государственная коммерческая организация, не являющаяся собственником используемого ею имущества.

Управленческие циклы — периодическое изменение систем управления экономикой, проходящее определенные фазы.

Уровень безработицы — процентное отношение количества официально зарегистрированных безработных к численности экономически активного населения (рабочей силы).

Уровень жизни — совокупность показателей, характеризующих степень удовлетворения жизненных потребностей населения.

Утилитаризм — доктрина, в соответствии с которой государство должно стремиться к максимизации совокупной полезности для каждого члена общества.

Утилитаризм — этическое направление, основанное на признании того, что целью человеческих поступков является стремление к материальной выгоде, пользе, благосостоянию, независимо от того, идет речь об индивиду или обществе.

Учет векселей — операция банка по досрочному выкупу векселей у их владельцев по дисконтной цене, приведенной к ее настоящему уровню, в зависимости от их номинала, срока погашения и учетной вексельной ставки.

Учетная ставка — процентная ставка (цена), по которой центральный банк страны продает кредитные ресурсы коммерческим банкам.

Фактическая занятость — зафиксированный в определенное время уровень занятости.

Фактические потребности — потребности, удовлетворяющиеся наличными экономическими благами.

Факторные доходы — вознаграждение, получаемое собственниками ресурсов от участия их в текущем производстве экономических благ.

Физиологический минимум — денежная оценка совокупного дохода на душу населения, обеспечивающая уро-

вень удовлетворения потребностей, ниже которого существование человека недопустимо.

Физический износ основного капитала — утрата средствами труда физических свойств и стоимости (ценности) вследствие их эксплуатации и природного влияния.

Физический капитал — реальный капитал, т.е. средства производства, принимающие участие в выпуске экономических благ.

Фиктивный капитал — капитал, не создающий доход, а лишь участвующий в его перераспределении; представлен ценными бумагами.

Фискальная политика — политика государства в области формирования доходов государственного бюджета в форме налогов и осуществления расходов, направленная на обеспечение занятости, подавление инфляционных процессов, способствующая приближению объемов производства к потенциальному уровню.

Франчайзинг — предоставление небольшой фирме, являющейся самостоятельным юридическим лицом, крупной фирмой (франчайзером) права действовать под ее торговой маркой и получать за это доход.

Фрикционная безработица — кратковременная добровольная безработица, обусловленная переходом работника с одной работы на другую в связи с поиском более высокооплачиваемой работы или ожиданием работы соответствующей квалификации.

Фритредерство — политика свободной торговли, заключающаяся в либерализации внешнеэкономической деятельности, обеспечении свободного доступа на национальный рынок товаров, капиталов, рабочей силы и т. п.

Функциональное распределение дохода — способ распределения чистого национального дохода между экономическими субъектами в зависимости от их доли в произведенном продукте.

Хозяйственный механизм — совокупность форм и методов регулирования экономических процессов и общественных действий хозяйствующих субъектов на основе знания экономических законов и поведенческих функций субъек-

тов, использования экономических инструментов, правовых и институциональных образований.

Холдинг — компания, преследующая цель получения и сохранения участия в капитале предприятий, чтобы контролировать их деятельность.

Цена — количество денег, уплачиваемое за приобретение экономического блага. Определяется: 1) затратами на производство экономического блага (цена предложения); 2) полезностью экономического блага (цена спроса).

Цена земли — капитализированная земельная рента или доход собственника земли, определяемые соотношением земельной ренты и ссудного процента.

Цена шанса — 1) издержки, связанные с выбором инвестиций с меньшим доходом и большим риском при ожидании высокой прибыли; 2) наиболее высокий доход альтернативного использования инвестиций.

Ценные бумаги — документы, являющиеся обязательствами, дающие их обладателю имущественное право и право на получение определенного дохода.

Ценовая дискриминация — установление разных цен на один и тот же товар, произведенный с одинаковыми издержками, для различных групп покупателей.

Цивилизация — исторически определенное состояние общества, являющегося результатом его экономической и неэкономической деятельности, характеризующееся определенным уровнем развития производительных сил (ресурсов), особым способом организации производства и соответствующей духовной культурой.

Циклическая безработица — безработица, обусловленная падением деловой активности в условиях циклических колебаний экономики; возникает в связи со снижением совокупного спроса на труд в результате уменьшения совокупного спроса на экономические блага и негибкости ставок заработной платы.

Частичная занятость — регулярная занятость по найму при сокращении длительности рабочего времени.

Частная собственность — право частных лиц и фирм иметь, владеть, контролировать, использовать, продавать, дарить, завещать землю, капитал и другие активы.

Чек — письменное распоряжение собственника текущего счета в банке о выплате наличных денег или переводе с его счета на счет другого лица определенной суммы денег.

Человек экономический — классическая теоретическая (абстрактная) модель человека, в соответствии с которой мотивом принятия человеком экономических решений является его собственная выгода.

Человеческий капитал — комплекс накопленных человеком знаний, практических навыков, творческих способностей, культурных и моральных ценностей, здоровья, которые используются с целью увеличения дохода.

"Черная пятница" — день банковского или биржевого кризиса. Выражение связано с возникновением первых биржевых кризисов по пятницам: 11 мая 1866 г. в Англии, 24 сентября 1869 г. в США.

Черта бедности — нормативно установленный на определенный период времени уровень денежных доходов физических лиц (семьи), который обеспечивает уровень жизни в рамках прожиточного минимума.

Чистые факторные (первичные) доходы (ЧФД) — доходы, определяемые как разность между первичными доходами, полученными из-за границы (зарплата, доходы от объектов собственности, существующей отдельно от собственника, налоги за вычетом субсидий на производство и импорт) и соответствующими первичными доходами, выплаченными за границу.

Экологические стандарты — нормативы, регулирующие взаимодействие общества с окружающей средой: нормы вредных выбросов в воду или атмосферу, уровень радиационного загрязнения и т. п.

Экологический демпинг — одно из проявлений недобросовестной конкуренции, связанное с необоснованным снижением экспортных цен путем сокращения издержек на природоохранные и экологически безопасные технологии.

Экологический кризис — необратимые антропогенные изменения экосистемы, глобальные нарушения природного равновесия, деградация окружающей природной среды, теряющей способность к самовоспроизводству.

Экологический фактор — система специализированных видов трудовой деятельности и расходов, направленных на рациональное использование природных ресурсов, сохранение и воспроизводство окружающей среды.

Экономика участия — совокупность характеристик трансформации отношений собственности и процессов организации труда и управления производством. Существуют три формы экономики участия: в прибыли, в собственности, в управлении предприятием.

Экономикс — общественная наука об использовании ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения неограниченных потребностей людей.

Экономическая безопасность — способность страны нейтрализовать отрицательные внешние воздействия собственными внутренними ресурсами.

Экономическая идеология — представленная в экономической теории система идей, отражающая интересы определенных социальных групп или социально-экономической системы в целом.

Экономическая информация — совокупность сведений о функционировании экономики и управлении ею.

Экономическая инфраструктура — совокупность отраслей и видов деятельности, обеспечивающих единство функционирующей и развивающейся экономики как единого целого (транспорт, связь, коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение и т. п.).

Экономическая категория — теоретическое (абстрактное) выражение реально существующих экономических явлений и процессов.

Экономическая конъюнктура — состояние локального или общего экономического пространства в определенное время; отражается динамикой экономических показателей.

Экономическая политика государства — система экономических идей, целей государства, задач и средств их достижения, а также деятельность органов государственной власти по их реализации.

Экономическая система — совокупность взаимосвязанных и определенным образом упорядоченных элементов

экономики, составляющих известную целостность, экономическую структуру общества.

Экономическая теория — общественная наука, изучающая законы функционирования и развития экономических систем, определяющая условия, принципы и механизмы эффективного хозяйствования.

Экономическая эффективность — достижение наивысших результатов при минимизации затрат на производство единицы продукции.

Экономически активное население — часть трудоспособного населения в возрасте от 15 до 70 лет, предлагающее свою способность к наемному труду для производства экономических благ.

Экономические блага — преимущественно созданные человеком количественно ограниченные средства удовлетворения человеческих потребностей.

Экономические законы — внутренне необходимые, устойчивые существенные причинно-следственные связи между противоположными сторонами, свойствами экономических явлений и процессов, самими экономическими явлениями и процессами.

Экономические интересы — осознанные потребности экономических субъектов с выбором надлежащих форм и способов их удовлетворения.

Экономические методы государственного регулирования экономики — созданная государством система финансового стимулирования деятельности хозяйствующих субъектов, влияющая на их экономические интересы и обуславливающая их адекватное поведение: инструменты фискальной, монетарной, амортизационной, внешнеэкономической политики и т. п.

Экономические отношения — отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Экономические ресурсы — совокупность ресурсов (факторов производства), используемых для производства экономических благ: земля, труд, капитал, предпринимательские способности.

Экономические стимулы — факторы, мотивирующие поведение отдельных экономических субъектов и влияющие на него.

Экономический либерализм — система социально-экономических отношений, в которой доминируют рыночные регуляторы, а роль государства сводится к выполнению минимальных хозяйственных функций на основе использования преимущественно экономических и правовых методов регулирования.

Экономический режим — институциональные организации хозяйственной деятельности в рамках определенной экономической системы.

Экономический рост — увеличение объемов внутреннего и (или) национального производства в абсолютном или относительном выражении.

Экономическое моделирование — формализованное описание экономических процессов и явлений (при помощи математики и эконометрики), структура которого отражает реальную картину экономической жизни. Экономическая модель позволяет глубже понять и исследовать основные черты и закономерности реального объекта познания.

Экономическое мышление — осознание экономической действительности, система научных взглядов относительно закономерностей хозяйственного развития, сущности экономических явлений и процессов.

Экономическое самоопределение индивида — осознанный выбор индивидом направления, способа и форм включения его в систему общественно-экономических отношений и связей.

Эксплуатация — 1) присвоение неоплаченных результатов наемного труда; 2) разработка залежей полезных ископаемых; 3) использование объектов основного капитала и инфраструктуры.

Экстенсивный тип экономического роста — увеличение производства за счет прироста объемов экономических ресурсов при неизменном их качестве.

Эластичность — степень реакции одной экономической переменной на изменение параметров другой.

Электронные деньги — банковская система денежных переводов при помощи ЭВМ. Электронные деньги усиливают тенденцию дематериализации денежных знаков, ускоряют оборот денег, уменьшают издержки, что оказывает положительное влияние на экономическое развитие страны.

Эмиграция — выезд граждан из одной страны в другую с целью изменения места жительства и гражданства.

Эмиссия денег — функция центрального банка, заключающаяся в выпуске в обращение денег.

Эффективная занятость — распределение трудовых ресурсов, обеспечивающее удовлетворение потребностей в трудовых услугах, проявляющееся в потенциальном объеме производства: ВНД, ВВП и т. п.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Анализ тенденций развития экономических процессов дает основания утверждать, что хозяйственная жизнь общества постоянно меняется и усложняется. Отражая социально-экономические изменения в обществе, меняется и экономическая теория. Осознание динамичности и неразрывности этой связи помогает современному человеку лучше понять сущность фундаментальных преобразований и сдвигов, свойственных развитию транзитивной экономики.

В связи с тем, что *экономическая теория* эволюционирует в направлении расширения и усложнения своих тематических проблем, вовлекая в перечень научных исследований новые пласты общественных отношений с учетом многомерности их причинных связей, что главным объектом ее анализа становится человек как центр социально-экономической системы, как исходный пункт, мера и самоцель всех процессов, происходящих в ней, становление экономических основ новой цивилизации, ориентированной на всестороннее развитие человека, кардинально меняются исследовательские приоритеты. Важнейшие среди них следующие:

1. Научный анализ фундаментальной категории современной экономической науки — "человеческое богатство". Накопление, совершенствование и всестороннее развитие именно этого вида богатства становится важнейшим источником экономического роста.

2. Отказ от технологического и экономического детерминизма, ослабление детерминизма социального на основе перехода от эпохи доминирования социального над природой и индивидуальностью к эпохе, когда социальное становится только средством для наиболее полной реализации человеком всех его способностей, расширения сферы социально-экономической свободы и развитие отношений свободного индивидуализма.

3. Изменение парадигмальных представлений о критериях социально-экономического прогресса и ценности ориентации экономического роста, признание социальной значимости и экономической выгоды инвестиций в человеческий капитал.

4. Формирование системы нетрадиционных взглядов на взаимодействие локального и глобального, нового понимания процессов международного сотрудничества на основе синергии партнерства, непосредственного вовлечения индивида в мировое пространство единой цивилизационной системы, где доминируют общечеловеческие ценности.

Усложнение процессов взаимодействия экономики с другими сферами человеческой деятельности и необходимость учета социальных, духовных и экологических факторов хозяйственного развития убеждает в ограниченности методологических предпосылок стандартного экономического анализа, ориентированного на анатомизм, индивидуализм и рационализм, на равновесный подход, игнорирование информационного, институционального эволюционного аспектов.

С развитием альтернативных течений экономической мысли происходят следующие важные трансформационные процессы.

1. *Переосмысление идеи рационального экономического субъекта* на основе того, что хозяйственное поведение индивида является только частично рациональным, но в значительной степени оно ригидное (негибкое). В соответствии с концепцией "ограниченной рациональности" неопределенность отбора необходимой информации, сложность выбора между однопорядковыми благами и техническая невозможность сознательной калькуляции полезности приводит к тому, что экономические субъекты принимают рациональное решение в условиях ограниченных объемов информации, ее асимметрии.

2. *Исследуются движущие силы и внутренние закономерности ограниченной рациональности и иррационального поведения экономических субъектов* как сложной системы не всегда очевидных типов рациональности. Такая система обуславливается фундаментальным несоответствием ряда важнейших предпосылок традиционного экономического анализа реальной действительности и неоднозначностью сферы определения самой ограниченной рациональности.

3. *Подвергаются критике принципы методологического индивидуализма и ведется поиск механизмов трансформации индивидуальной оптимизации в систему* на основе признания коллективной рациональности. Речь идет о переосмыслении взаимосвязи экономического субъекта и хозяйственной системы на основе осознания того, что оптимальность социально-экономических систем невозможно обеспечить, исходя из максимизирующего поведения независимых хозяйствующих субъектов, рационально действующих в конкурентной среде.

Развитие научного познания в направлении гетерогенности и междисциплинарности обобщает исследовательское пространство и активизирует методологию экономической науки. Универсальным методом экономического исследования становится диалектика многообразия, многообразности и изменчивости, а потому и признание нелинейности и многогранности общественного прогресса, цикличности и вероятности возникновения определенных виртуальных путей развития хозяйственной системы и отбора из их множества

пригодных для реализации траектории с разным уровнем потенциальных возможностей самодвижения, в том числе регрессивных и заводящих экономику в тупик.

Современному этапу развития экономической теории свойственны следующие особенности: активное освоение принципиально новых методов исследования на основе использования достижений естественных и социальных наук; отказ от общеобязательных критериев истинности и от теорий, претендующих на универсальность; плюрализм знаний на основе признания гетерогенности методологических подходов, которые разными способами репрезентуют экономическую действительность; разновекторность экономического творчества, структуры и методов знания, допускающего множественность и эклектику теоретических концепций и научных идей.

Эволюцию методологических основ экономического анализа схематически можно изобразить следующим образом.



Плюрализм и антропоцентризм современного экономического знания при условии существования и взаимодей-

Послесловие

ствия доминирующих научных теорий (*mainstream*) с многочисленными альтернативными направлениями обуславливают:

— дифференциацию научных подходов на основе определения противоречивости и многовариантности экономических исследований, и, следовательно, развитие экономических идей в разных направлениях, включая и взаимоисключающие друг друга;

— взаимовлияние и толерантное состязание идей и познавательных подходов, расширяющее возможности видения взаимодополняемых истин в противоречивых рассуждениях.

Одним из весомых современных направлений научных исследований является эволюционный подход, основанный на идеях нелинейности самоорганизации сложных экономических систем (синергетике).

Эволюционная экономика:

— ***расширяет традиционную проблематику и понятийный аппарат экономической науки*** на основе синтеза различных подходов к анализу изменений в различных системах (теории биологической эволюции, теории игр, математического моделирования, синергетики и т. п.);

— ***рассматривает экономику как открытую эволюционирующую систему***, построенную на нелинейных взаимосвязях и способную развиваться в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов;

— ***определяет время как наиболее важный параметр функционирования сложной системы***, анализируя социально-экономические изменения как недетерминированные и необратимые, линейные в прошлом и разветвленные в будущем;

— ***анализирует механизм эволюции на основе дарвинистского принципа селекции*** (наследственность, изменчивость, естественный отбор "организаций" и "институций", уделяя особое внимание научно-техническому прогрессу, инновациям, конкуренции, информации и тому подобное;

— ***объясняет устойчивость экономических систем в зависимости от соотношения меры однородности и гете-***

рогенности институциональных единиц, учитывая, что непомерная внутренняя дифференциация порождает нарастание энтропии и хаоса и является такой же опасной, как и полная однородность, тормозящая экономическое развитие;

— *стремится преодолеть разрыв между методологическим индивидуализмом* (игнорирование обратной связи между индивидом и социальной средой) и *холизмом* (отрицание творческих способностей индивида в процессе анализа социальной целостности), рассматривая результаты индивидуального выбора и системного взаимодействия как равнозначные и взаимосвязанные.

В современных экономических исследованиях все большее распространение получает новая перспективная методология, основанная на синергетическом подходе. Синергетика изменяет универсальные подходы к мировосприятию и открывает широкие возможности многоаспектного отражения экономических процессов и явлений на основе:

— соединения системно-функционального и вероятностного подходов, признания спонтанности и существенной роли случайности в самоорганизации социально-экономических систем;

— отрицание монотерминизма и однозначной запрограммированности развития первопричины при обосновании рациональных путей эволюции.

Синергетический подход в экономических исследованиях:

— акцентирует внимание на процессах неустойчивого равновесия и нестабильности экономических систем, обусловленных влиянием спонтанных изменений эндогенных факторов саморазвития;

— признает сложность и нелинейность социально-экономической эволюции в связи с тем, что характер взаимосвязи внутренних и внешних элементов сложных систем может резко меняться после достижения одним или несколькими из них критических значений;

— допускает возможность влияния спонтанных изменений в экономической системе на перерождение равновесных сил и возникновение кризисных ситуаций (точек бифурка-

Послесловие

ций), когда возникает проблема выбора, а дальнейшая эволюция является неопределенной, стохастической, недетерминированной;

— анализирует множественность, разнонаправленность и различное качество внутренних и внешних факторов, каждый из которых может существенно повлиять на динамику социально-экономического развития;

— исходит из того, что один и тот же эффект в экономической системе может быть достигнут под влиянием различных (иногда взаимоисключающих) импульсов. Одновременно одни и те же экономические факторы могут порождать различные, иногда диаметрально противоположные результаты.

Разработка теоретической модели экономики XXI в. неразрывно связана с концептуальным осознанием сложных динамических трансформационных процессов, порожденных глобальностью проблем и задач, возникающих в ходе социально-экономических преобразований.

Обращение современной экономической науки к "трансформационной" проблематике требует осознания социально-экономических преобразований в качестве многомерных и многоуровневых процессов, связанных с решением задач как системного, так и общецивилизационного перехода.

Объекты анализа современных экономических исследований:

— **транзитивные преобразования и процессы**, связанные с переходом от командно-административной к социально ориентированной рыночной экономике как заведомо определенного и желаемого направления экономического развития;

— **трансформационные процессы и явления** как открытые изменения, для которых возможным является только общее направление преобразований при отсутствии заранее определенного конечного этапа.

Теории трансформационных преобразований хозяйственных систем, как неотъемлемой составляющей общей экономической теории, свойственна целостность качественных особенностей, связанных с раскрытием сложного процесса

эволюционных изменений хозяйственной жизни. Речь идет, прежде всего, об эволюции, сопровождающейся нарушениями равновесия и постепенности, неопределенностью, незавершенностью, наличием особых переходных форм и специфических элементов переходных структур, противоречий и альтернатив развития и т. п. При этом само состояние трансформации как нелинейный и противоречивый процесс, постоянно меняющий свои формы и механизмы реализации, отмечается вариантностью как объективной характеристикой общественной формы движения.

Новые концептуальные и аксиологические принципы познания трансформационных и транзитивных преобразований глобального развития мировой экономики делают его более разнообразным и обеспечивают гибкость теоретического освоения экономической реальности, имеют существенное значение для формирования мировоззренческих ориентиров, направленных на преодоление отживших стереотипов экономического мышления, позволяют разрабатывать и использовать новые научные подходы, делать новые выводы в проблемных отраслях экономической науки и практики.