

УДК 330.1
ББК 65.01
К 82

Рецензенты: Н. Ю. Дмитриева, канд. экон. наук, доцент Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины;
Е. П. Цибина, канд. экон. наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Рекомендован к изданию научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 3 от 10 декабря 2013 г.

Кривошеева, Л. Н.

К 82 Экономическая теория : курс лекций для реализации содержания образовательных программ высшего образования I ступени и переподготовки руководящих работников и специалистов / Л. Н. Кривошеева, М. Р. Чернявский, И. А. Савчук. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2015. – 184 с.
ISBN 978-985-540-228-3

Издание предназначено для иностранных студентов экономических специальностей, аспирантов и слушателей системы переподготовки руководящих работников и специалистов.

Курс лекций является продолжением серии учебных пособий для студентов, изучающих экономическую теорию. Он содержит специально выделенные фрагменты, отражающие основные положения изучаемого материала, которые могут быть использованы иностранными студентами как текстовые заготовки при изучении русского языка.

В курсе лекций кратко изложен материал по основным вопросам экономической теории. Здесь содержатся ответы на вопросы, включенные в билеты, что позволит иностранным студентам легче овладевать знаниями по экономической теории и подготовиться к экзамену или зачету в предельно короткий срок.

**УДК 330.1
ББК 65.01**

ISBN 978-985-540-228-3

© Кривошеева Л. Н., Чернявский М. Р.,
Савчук И. А., 2015

© Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2015

ВВЕДЕНИЕ

Полный курс лекций по экономической теории для иностранных студентов включает четыре раздела экономической теории: основные закономерности функционирования экономики, основы микроэкономики, основы макроэкономики и основы международной экономики. В каждом разделе специально выделены базовые понятия и определения экономических категорий, на которые особенно необходимо обратить внимание иностранным студентам при изучении данного курса, поскольку весь материал труден для восприятия студентов, начинающих изучение экономической теории на русском языке. Данное издание можно использовать не только при подготовке к семинарским занятиям и экзаменам по экономической теории, но и как текстовый материал при изучении русского языка.

Изучение экономической теории поможет студентам повысить свой интеллектуальный уровень, овладеть современным экономическим мышлением, а также будет способствовать развитию умения анализировать тенденции социального и экономического развития субъектов хозяйствования, выявлять специфику экономических отношений, принимаемых социально-экономических программ как в Республике Беларусь, так и в зарубежных странах.

Задачами изучения экономической теории являются:

- развитие навыков анализа экономической информации;
- усвоение фундаментальных проблем экономического развития;
- изучение принципов функционирования экономических систем, определяющих поведение экономических субъектов;
- исследование важнейших форм регулирования экономики.

В результате изучения экономической теории студенты должны знать:

- основные экономические категории и законы;
- важнейшие тенденции развития экономических явлений и процессов;
- особенности протекания экономических процессов в Республике Беларусь и за рубежом.

Кроме того, студенты должны уметь:

- анализировать и систематизировать экономическую информацию;
- использовать инструменты экономического анализа при изучении экономической политики и оценивать конкретные ситуации, сложившиеся в результате ее реализации;
- обобщать опыт других стран в области экономического регулирования;
- применять полученные знания на практике.

Дисциплина «Экономическая теория» взаимосвязана с такими учебными дисциплинами, как «Социология», «Политология», «Статистика», «Основы психологии и педагогики», «Высшая математика», «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Международная экономика». В связи со спецификой обучения иностранных студентов, отражающейся в преодолении языкового барьера при изучении экономических дисциплин, преподавание экономической теории также связано с учебной дисциплиной «Русский язык».

Курс лекций призван помочь иностранным студентам основательно изучить экономическую теорию и подготовиться к экзамену по данной дисциплине.

Предложенный фундаментальный подход изложения курса лекций рассчитан на студентов, которые с должной ответственностью относятся к усвоению экономических знаний на русском языке.

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Количество часов		
	всего	в том числе	
		лекций	семинарских занятий
<i>Раздел I. Основные закономерности функционирования экономики</i>			
1. Экономическая теория: предмет и метод	6	4	2
2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике	6	4	2
3. Экономическая система	4	2	2
4. Рыночная экономика и ее модели	6	4	2
<i>Раздел II. Основы микроэкономики</i>			
5. Спрос, предложение и рыночное равновесие	4	2	2
6. Эластичность спроса и предложения	6	4	2
7. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики	20	10	10
<i>Раздел III. Основы макроэкономики</i>			
8. Основные макроэкономические показатели	4	2	2
9. Денежный рынок. Денежно-кредитная система	4	2	2
10. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования	4	2	2
11. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения	4	2	2
12. Макроэкономическая нестабильность	4	2	2
<i>Раздел IV. Основы международной экономики</i>			
13. Мировая экономика и современные тенденции ее развития	2	1	1
14. Платежный баланс. Валютный курс	2	1	1
Итого	76	42	34

Раздел I. ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Тема 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД

1.1. Экономика как сфера жизни общества. Составные части экономики. Предмет и функции экономической теории

Экономика – это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путем создания и использования необходимых жизненных благ.

Экономическая жизнь общества изучается на основе науки, которую в настоящее время называют *экономической теорией*, а в большинстве стран мира – *экономикс*.

Предметом экономической теории является исследование поведения людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей человека.

В структуре экономической теории выделяют несколько разделов (общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, мезоэкономика, интерэкономика).

Общие основы экономической теории дают общие представления о науке.

Микроэкономика изучает поведение человека, фирмы, а также домашних хозяйств в экономике.

Макроэкономика анализирует экономику в целом на национальном уровне.

Мезоэкономика изучает поведение производителей и потребителей на уровне отдельных отраслей и регионов.

Интерэкономика (мировая экономика) анализирует закономерности функционирования международной экономической жизни.

Экономическая теория выполняет ряд **функций**:

- *познавательную* (познает и объясняет сложные процессы экономического развития; эксперименты невозможны);

- *методологическую* (является теоретической основой для всех конкретных экономических наук);
- *практическую*, или *прагматическую* (вырабатывает правила применения теории на практике, обеспечивает экономическую политику);
- *прогностическую* (обосновывает направления хозяйственной деятельности, эффективные направления использования ресурсов, экономическую стратегию и экономическую политику);
- *идеологическую* (отражает экономическую политику государства, интересы отдельных членов общества, социальных групп и классов);
- *теоретическую*, или *гносеологическую* (объясняет суть экономических процессов и явлений, раскрывает законы управления хозяйственными процессами);
- *критическую* (выясняет достоинства и недостатки экономических явлений и процессов экономической системы хозяйствования).

1.2. Методы экономической науки. Экономические категории. Экономические законы

Если предмет науки характеризуется тем, *что* она изучает, то метод предполагает, *как происходит процесс исследования*.

Слово «метод» в переводе с греческого языка означает путь к чему-либо.

Метод – это совокупность приемов, способов и принципов, с помощью которых определяются пути достижения цели.

Научная методология – учение о принципах построения, формах и способах познания окружающего мира. Иначе можно сказать, что это совокупность методов или приемов и способов исследования, которые используются для познания предмета науки.

Экономическая теория использует общенаучные и частные методы исследования.

К **общенаучным методам исследования** относят метод научной абстракции, метод единства исторического и логического, методы индукции и дедукции, метод анализа и метод синтеза.

Метод научной абстракции предполагает выделение наиболее существенных сторон изучаемого явления и абстрагирование (отвлечение) от всего второстепенного и случайного.

Метод единства исторического и логического означает, что факты собираются в исторической последовательности, затем выделяются наиболее часто повторяющиеся факты и формируется логика происходящего явления.

Метод индукции (наведения) предполагает переход от изучения единичных фактов к общим положениям и выводам.

Метод дедукции (выведение) делает возможным переход от общих выводов к относительно частным.

Метод анализа означает, что экономическая реальность при ее изучении расчленяется на свои составные части и элементы, которые исследуются каждый в отдельности.

Метод системного анализа – изучение экономического объекта как системы самостоятельных составных частей сложных экономических явлений.

Метод функционального анализа – создание функций, отражающих зависимость одной величины от другой (например, $y = f(x)$).

Метод синтеза означает, что познанные элементы воссоединяются в целое, синтезируются и рассматриваются как единое целое.

Частные методы исследования включают:

- экономико-математические методы;
- статистические методы;
- графический анализ;
- экономическое моделирование и др.

В процессе познания система производственных отношений получает свое отражение в системе экономических категорий и законов.

Экономические категории – это логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества.

Экономическими категориями являются, например, спрос, предложение, кредит, собственность, рынок, заработная плата, прибыль и др. Можно сказать, что это профессиональный язык экономиста. Экономические категории историчны, поскольку каждой эпохе соответствуют свои категории.

Различают общие и частные категории.

Общие категории отражают наиболее глобальные условия функционирования экономической системы (рынок, благо, товар и т. д.).

Частные категории отражают конкретные экономические процессы и функционирование отдельных подсистем экономики (эластичность спроса, процент и т. д.).

Экономический закон – это необходимая, устойчивая, постоянно повторяющаяся, существенная, объективная причинно-следственная связь и взаимосвязь явлений и процессов экономической жизни.

Экономические законы в отличие от законов природы не работают сами по себе, и экономический процесс автоматически не осуществляется. Для этого необходимы действия людей, которые живут и работают в определенной экономической системе.

Экономические законы характеризуются рядом *особенностей*:

- они *объективны*, т. е. не зависят от воли и сознания людей;
- *реализуются через деятельность* отдельных людей или общественную практику;
- проявляются как *тенденция* (господствующее правило), т. е. учитывается сложность человеческой практики;
- *действуют в своей совокупности* (образуют систему экономических законов);
- *историчны*, т. е. имеют преходящий характер (каждая эпоха характеризуется своими экономическими законами).

Выделяют три типа экономических законов (стадийная классификация):

1. *Всеобщие экономические законы* – это законы, которые свойственны всем ступеням развития человеческого общества (например, закон возвышения потребностей).

2. *Общие экономические законы* – законы, которые присущи нескольким эпохам общественного развития, нескольким смежным способам производства (законы товарного производства, законы денежного обращения и т. д.).

3. *Специфические экономические законы* – законы, характерные для одной стадии общественного развития и данного конкретного способа производства.

1.3. Позитивная и нормативная экономика.

Экономическая теория и экономическая политика

При анализе экономических проблем часто используют позитивный и нормативный анализы.

***Позитивный анализ** дает нам возможность увидеть экономические явления и процессы такими, какие они есть на самом деле. **Позитивная экономика** основывается на фактах и свободна от субъективных оценочных суждений.*

***Нормативный анализ** основан на исследовании того, что должно было бы быть. **Нормативная экономика** чаще всего предполагает субъективные оценочные суждения.*

Большинство расхождений между экономистами возникает при рассмотрении вопросов нормативного анализа.

От экономической теории (науки) следует отличать экономическую политику.

Экономическая теория должна лежать в основе экономической политики, а через нее пронизывать область житейской практики.

***Экономическая политика** – это целенаправленная система мероприятий государства и фирм в области производства, распределения, обмена и потребления благ.*

Государственная экономическая политика призвана отражать интересы общества и всех его социальных групп. Она должна быть направлена на укрепление национальной экономики. Осуществление задач экономической политики может привести к изменению экономической системы, ее совершенствованию или разрушению.

1.4. Этапы развития экономической науки.

Основные научные школы и современные направления развития экономической теории

Истоки экономической науки следует искать в далекой древности, в учениях мыслителей Древнего Востока, Индии, Китая, Греции и Рима («Законы Ману» в Индии, Конфуций, Ксенофонт, Аристотель, Сенека и др.).

Экономическая теория как наука возникла в XVI–XVII вв. Это период становления капитализма, зарождения мануфактуры, углубле-

ния общественного разделения труда, расширения внешних и внутренних рынков, интенсификации денежного обращения.

Первыми экономическими школами являются меркантилизм, школа физиократов, классическая школа политической экономии, маржинализм (теория предельной полезности).

С развитием экономики как науки менялись и взгляды на ее предмет.

Так, **меркантилисты** (от итал. *mercante* – торговец), отражавшие интересы торговцев эпохи первоначального накопления капитала, предметом научных исследований считали *национальное богатство*. Наиболее известными представителями меркантилизма были Томас Ман (1571–1641), Антуан де Монкретьен (ок. 1575–1621), Гаспар Скаруффи (1519–1584), Дэвид Юм (1711–1776). *Источником богатства объявлялась торговля (сфера обращения)*. Само же *богатство отождествлялось чаще всего с деньгами, золотом*. Основная функция этого учения сводилась к активизации товарно-денежных отношений, привлечению в страну золота и серебра в связи с возрастающей потребностью в деньгах.

Различают ранний и поздний меркантилизм. В основе раннего меркантилизма лежала система денежного баланса, увеличение денежного богатства. В основе позднего меркантилизма лежала система активного торгового баланса, т. е. продавать следовало больше, а покупать меньше. *Главный практический вывод* из этого учения – необходимость воздействия на экономическую политику государства, которое играет важнейшую роль в хозяйственной жизни.

Новое направление в развитии политической экономии представлено **физиократами**, которые стали выразителями интересов крупных землевладельцев. Термин «физиократы» образован от греческих слов и дословно означает «власть природы». Главным представителем и основателем этого направления был Франсуа Кенэ (1694–1774). Он опроверг учение меркантилистов в том, что обмен создает богатство. *Источником богатства Ф. Кенэ объявил не просто труд в земледелии, а именно превышение произведенного продукта над потребленным в сельском хозяйстве*. Ограниченность его учения заключается в том, что источником богатства считался труд только в земледелии. Вокруг ученого группировался ряд талантливых учени-

ков и сторонников: Дюпон де Немур (1739–1817), Анн Робер Тюрго (1727–1781) и др.

Школа физиократов перенесла предмет политической экономии – национальное богатство – из сферы обращения в сферу производства. Физиократы считали источником богатства труд только в сельском хозяйстве, а богатством признавали сельскохозяйственный продукт. *Главный практический вывод* этого учения состоял в утверждении необходимости ограничения вмешательства государства в естественный ход развития экономики.

Дальнейшее развитие экономической наука получила в трудах английских ученых Адама Смита (1723–1790) и Давида Риккардо (1772–1823).

А. Смит вошел в историю экономической мысли как *основоположник классической политической экономии*. Представители английской классической школы политической экономии *расширили предмет политической экономии до исследования условий производства и накопления (А. Смит), а также распределения (Д. Риккардо) национального богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства*, куда включались промышленность, сельское хозяйство, строительство, лесное хозяйство и др.

Практический вывод учения – предостережение от любых форм вмешательства государства в естественный ход рыночных процессов.

Во второй половине XIX в. была сформулирована **теория маржинализма (предельной полезности)**. Маржинализм лежит в основе современного неоклассического направления экономической мысли. Представителями маржинализма являлись экономисты австрийской школы Карл Менгер (1840–1921), Фридрих Визер (1851–1926), Эйген Бем-Баверк (1851–1914), а также английский экономист Уильям Стэнли Джевонс (1835–1882).

Маржинализм (в переводе с фр. *marginal*) означает предельный. Главные категории в этом направлении – предельная полезность, предельная производительность, предельные издержки и др. *На базе субъективных оценок в теории маржинализма объясняются издержки производства, спрос, предложение, цена*. Маржинализм опирается на количественный анализ и использует экономико-математические методы и модели. Практическая функция сводится к тщательному изучению мотивов поведения субъекта в конкретно-экономической ситуации. *Главный практический вывод маржинализма* – обоснование экономической политики фирмы. С этим направлением связано появление микроэкономики.

Выделяют четыре важнейшие направления экономической мысли:

- *неоклассическое;*
- *кейнсианское;*
- *марксистское;*
- *институциональное.*

Неоклассическое направление объясняет механизм ценообразования как соотношение спроса и предложения с учетом теории предельной полезности. Основными представителями этого направления являются Альфред Маршалл (1842–1924), Чарльз Кобб (1875–1949), Пол Дуглас (1892–1976) и др.

Английский экономист А. Маршалл, попытавшийся синтезировать основные положения классической политической экономии и маржинализма, определял предмет экономической теории или политической экономии как исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества. В таком определении подчеркивается роль человека в экономике.

Кейнсианское направление экономической теории, основателем которого является английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946), служит важнейшим теоретическим обоснованием государственного регулирования развитой рыночной экономики путем увеличения или сокращения спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы. С помощью такого регулирования можно влиять на инфляцию и занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров, подавлять экономические кризисы. В главном произведении Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) изложены теория и программа государственного регулирования экономики. Предметом экономической теории как науки, согласно кейнсианской школе, становится *функционирование национальной экономики как единого целого*. Практическая функция видится в разработке экономической политики государства.. *Главный практический вывод кейнсианства* – необходимость стимулирования совокупного спроса населения и частного предпринимательства.

Основателем такого направления, как **марксизм**, является немецкий ученый Карл Маркс (1818–1883). Нельзя не признать, что марксизм – это важный этап в развитии экономической теории. Известный американский экономист Пол Самуэльсон (1915–2009) особо

выделял в истории экономической мысли трех выдающихся мыслителей, оказавших определяющее влияние на развитие экономической теории: А. Смита, Дж. М. Кейнса, К. Маркса.

Марксизм, или теория научного социализма (коммунизма), – направление в экономической теории, представляющее собой всестороннее исследование законов развития капиталистического общества и концепцию социализма (коммунизма) как новой экономической системы. Последняя представлена формированием социалистических принципов (общественная собственность на средства производства, отсутствие эксплуатации наемного труда, равная плата за равный труд, всеобщая и полная занятость, ведение хозяйства по единому плану).

Институционализм, как направление экономической мысли, возник в XIX в. Представителями этого направления являются Торстейн Веблен (1857–1929), Джон Коммонс (1862–1945), Уэсли Митчелл (1874–1948), Джон Гэлбрейт (1908–2006). Название концепции происходит от латинского слова *institutum* – установление, устройство, учреждение. Понятие «институт» трактуется очень широко:

- как государство, корпорация, профсоюзы;
- как конкуренция, монополия, налоги;
- как устойчивый образ мышления и юридические нормы.

Данное направление экономической теории выступает в различных модификациях: *социально-психологический институционализм* (Т. Веблен), *социально-правовой институционализм* (Дж. Коммонс), провозгласивший основой экономического развития юридические отношения.

Сторонники институционализма полагают, что научно-техническая революция ведет к преодолению социальных противоречий, бесконфликтной общественной эволюции общества от индустриального к постиндустриальному, супериндустриальному, или неоиндустриальному (информационному), обществу.

Тема 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

2.1. Классификация и основные характеристики потребностей. Закон возвышения потребностей. Экономические интересы и их классификация

Производство – процесс воздействия человека на вещество природы с целью создания разнообразных благ, необходимых для удовлетворения потребностей общества.

Потребность – это надобность или нужда в чем-либо, требующая удовлетворения.

Потребности выступают как предпосылки производства.

В зависимости от различных признаков потребности классифицируются на виды:

1. По субъектам выделяют:

- индивидуальные потребности;
- групповые потребности;
- коллективные потребности;
- общественные потребности.

2. По объектам потребности бывают:

- материальные (потребность в пище, одежде, жилье);
- духовные (потребность в образовании, культуре, творчестве);
- этические (потребность в культуре поведения).

3. В зависимости от сферы деятельности различают следующие виды потребностей:

- труд;
- отдых;
- самореализация;
- общение.

4. По влиянию на развитие личности различают:

- рациональные потребности;
- иррациональные потребности.

5. Согласно очередности удовлетворения потребности бывают:

- первичные (сон, еда, одежда – нельзя заменить одну потребность другой);

- вторичные (театр, кино – заменяемые потребности).

6. В зависимости от сроков удовлетворения выделяют:

- долгосрочные потребности;
- краткосрочные потребности.

7. По отношению к масштабам и структуре производства потребности подразделяются следующим образом:

- абсолютные (перспективные) потребности – это максимальный объем освоенных производством благ, который мог бы быть потреблен обществом, если бы был в наличии;

- действительные (необходимые) потребности – потребности, которые могут быть удовлетворены при достигнутом уровне производства при оптимальной его организации;

- подлежащие удовлетворению потребности – потребности, которые могут быть удовлетворены при фактическом состоянии производства с учетом его отклонения от оптимума;

- фактически удовлетворяемые потребности – удовлетворенный платежеспособный спрос.

Кроме вышеперечисленных видов потребностей, рассматривается *иерархия потребностей по А. Маслоу*. Согласно данной классификации виды потребностей располагаются в восходящем порядке (рисунок 1). Первыми в этой пирамиде располагаются физиологические потребности (голод, жажда, сон и т. д.), далее отмечены потребности в безопасности, социальных связях (приостекают из общественных контактов – любовь, дружба), затем потребности в признании, уважении со стороны других (направлены на самоутверждение) и, наконец, потребности в развитии (направлены на самореализацию).



Рисунок 1 – Пирамида потребностей по теории А. Маслоу

Различные виды потребностей взаимодействуют друг с другом. И до тех пор, пока основные потребности в достаточной мере не удовлетворены, они определяют желания человека. Первые две группы потребностей пирамиды – низшего порядка, последние две – высшего. Только удовлетворив основные потребности, человек переключается на удовлетворение качественно иных нужд.

Согласно всеобщему экономическому закону возвышения потребностей *потребности растут и совершенствуются в ходе развития общественного производства.*

Экономические потребности могут проявляться в различной форме.

***Экономический интерес** – осознанная потребность, проявляющаяся в виде объективной направленности хозяйственной деятельности людей.*

Многообразие потребностей порождает многообразие интересов.

Рассматривают следующую *классификацию интересов*:

1. *По объектам* интересы бывают:

- материальные;
- духовные;
- экономические;
- социальные.

2. *По возможности реализации* выделяют:

- реальные интересы;
- идеальные интересы.

3. С точки зрения связи экономических интересов с экономическими отношениями и отношениями собственности различают:

- общественные интересы, которые получают форму государственных интересов (удовлетворяют совокупные потребности общества);

- групповые интересы, которые выражают необходимость удовлетворения потребностей групп людей, объединенных одинаковым положением в системе общественного производства;

- личные интересы, которые отражают необходимость удовлетворения потребностей отдельных людей и определяются социально-экономическими условиями жизни человека.

Реализуя свои интересы, субъекты хозяйствования обеспечивают себе самостоятельность и саморазвитие. Все интересы взаимосвязаны и существуют в единстве.

2.2. Классификация и характеристика ресурсов и факторов производства (труд, земля, капитал, предпринимательские способности)

Любое производство независимо от того, в какой экономической системе оно совершается, состоит в потреблении производственных, экономических ресурсов.

Ресурсы – это совокупность материальных, финансовых, природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей.

Выделяют следующие виды ресурсов:

- *природные* – потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества (исчерпаемые, неисчерпаемые, возобновляемые, невозобновляемые);
- *материальные* – все созданные человеком продукты, средства производства, которые сами являются результатом производства;
- *трудовые* (население в трудоспособном возрасте);
- *финансовые* – денежные средства, которые общество готово выделить на организацию производства.

Факторы производства – экономическая категория, обозначающая ресурсы уже реально вовлеченные в процесс производства.

В экономической теории рассматривают различные классификации факторов производства.

Согласно **марксистской концепции** производство характеризуется взаимодействием *трех основных факторов*:

- рабочей силы, потребляемой в процессе труда и выступающей как личный фактор производства;
- предметов труда;
- средств труда.

Предметы труда и средства труда в совокупности, определяемые как *средства производства*, выступают вещественным фактором производства. *Вещественный фактор* выступает в форме производственных фондов.

В марксистской концепции главную роль в системе факторов играет *личный, человеческий фактор – рабочая сила*.

Теория трех факторов Ж. Б. Сэя (неоклассическая концепция) исходит из взаимодействия в производстве благ трех равноправных факторов: *земли, капитала и труда*.

В основе этой концепции – положение о равноправности трех факторов производства и о возможности получения дохода в зависимости от степени их использования: земля приносит ренту, капитал – процент, труд – заработную плату.

Современная экономическая теория утверждает, что экономические ресурсы, реально вовлеченные в процесс производства, называются *факторами производства*.

Основными факторами производства являются:

- *труд;*
- *земля;*
- *капитал;*
- *предпринимательские способности (предпринимательство).*

Ни один из факторов производства в отдельности не может произвести продукт и принести доход. Поэтому процесс производства представляет собой взаимодействие факторов.

Земля, как фактор производства, включает в себя все естественные ресурсы, которые не являются результатом человеческого труда.

Земля как фактор производства в широком смысле слова означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы или «даровые» блага природы (сельскохозяйственные угодья, месторождения полезных ископаемых и т. д.). *Земля является всеобщим средством производства*, выступая в процессе производства как предмет и как средство труда.

Земля может использоваться в разных целях. Свойства земли можно разделить на естественные (данное изначально естественное плодородие) и созданные искусственно (искусственное плодородие) благодаря орошению, мелиорации, внесению удобрений и т. д.

Капитал – это совокупность благ, являющихся результатом прошлой деятельности и используемых для создания новых благ и услуг.

Капитал представлен совокупностью благ искусственного происхождения, которые используются в процессе производства (здания, сооружения, машины, денежные активы).

Капитал, или инвестиционные ресурсы, как фактор производства охватывает все произведенные средства производства, т. е. все виды инструментов, машин, оборудования, складских помещений, транспортировку товаров и услуг, доставку их к потребителю.

В качестве фактора производства рассматривается только *реальный капитал* (инвестиционные ресурсы, средства труда и сырье). *Деньги не относятся к реальному капиталу*, поскольку они ничего не производят. Их относят к финансовому капиталу.

В широком смысле слова, капитал – это все то, что приносит доход. Он включает запасы готовой продукции, средства производства, деньги, финансовые средства (ценные бумаги), способности и образование (человеческий капитал), объекты интеллектуальной собственности и т. д.

По характеру и длительности использования капитал делится на *основной* (используется в нескольких производственных циклах и переносит свою стоимость на созданный продукт по частям) и *оборотный* (используется в одном производственном цикле, в ходе которого он целиком переносит свою стоимость на созданный продукт).

Основной капитал подвергается физическому и моральному износу. По мере физического износа происходит *амортизация основного капитала* – процесс постепенного переноса стоимости средств производства на производимую продукцию.

Труд представлен любой интеллектуальной и физической деятельностью человека, направленной на создание экономического блага.

В отличие от других факторов производства труд имеет свои *особенности*. Главная из них состоит в том, что труд неотделим от чело-

века, от его рабочей силы и поэтому имеет социальный и политический аспекты. Именно это обстоятельство определяет разные подходы экономистов к его исследованию.

Труд как фактор производства может быть определен как умственные и физические способности человека, которые прилагаются в ходе хозяйственной деятельности людей.

Предмет труда – это то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего готового продукта.

Средство труда – это то, чем человек воздействует на предмет труда, создавая готовый продукт.

Средства производства подразумевают совокупность средств труда и предметов труда.

Производительные силы включают совокупность средств производства и людей, обладающих знаниями, опытом, навыками к труду и приводящие средства производства в действие.

Производственные отношения – это отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг.

Способ производства – совокупность производительных сил и производственных отношений.

Под *интенсивностью труда* понимают напряженность труда, которая определяется степенью расходования рабочей силы в единицу времени.

Производительность труда показывает, какое количество продукции производится в единицу времени.

В западной экономической литературе труд считается товаром в отличие от марксистской теории, где товаром является не труд, а способность человека к труду, его рабочая сила.

Из этого следует вывод: поскольку товаром является не труд, а рабочая сила, то и оплачивается в форме заработной платы не весь продукт труда, а лишь его часть, необходимая для воспроизводства стоимости рабочей силы. Другая часть продукта труда, по утверждению К. Маркса, безвозмездно присваивается капиталистом.

В отличие от марксистского классового подхода в западных теориях труд рассматривается в основном с точки зрения его организации и управления им.

В современных условиях в качестве специфических факторов производства выделяют также предпринимательский фактор.

Предпринимательство – инициативная самостоятельная де-

ательность людей, направленная на получение прибыли, связанная с риском и ответственностью за принятие решения.

Это особый вид людских ресурсов, представленный деятельностью по соединению и комбинированию всех других факторов производства.

В последнее время к факторам производства относят информацию, науку, экологический фактор.

Наука – сфера человеческой деятельности, функцией которой является выработка и систематизация объективных знаний о действительности.

Особенности науки как фактора производства состоят в следующем:

- является субъектом производства в качестве элемента производительных сил;
- оказывает воздействие на уровень эффективности производства;
- влияет на процесс подготовки высококвалифицированной рабочей силы;
- определяет уровень технологии и организации производства;
- превращается в непосредственную производительную силу.

Информация обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в систему механизмов, машин, оборудования.

Экологический фактор рассматривается как импульс экономического роста, либо как его ограничитель.

Все факторы производства обладают следующими свойствами:

- неразрывно связаны;
- взаимозаменяемы;
- любое благо может быть произведено при использовании различных факторов в разнообразных сочетаниях и пропорциях;
- имеются в ограниченном количестве.

Количество выпускаемой продукции зависит от применяемых

для ее производства факторов и их комбинации между собой.

2.3. Понятие блага: классификация и основные характеристики. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ

Благо – это все то, что несет в себе положительный смысл, удовлетворяя потребности людей.

Существует множество критериев, на основе которых выделяют различные виды благ.

Предлагается следующая **классификация благ**:

1. *По характеру удовлетворения* блага принято подразделять:

- на взаимозаменяемые, или субституты (например, масло можно заменить маргарином, ряженку – кефиром и т. д.);
- на взаимодополняемые, или комплементарные, когда применение одного блага требует одновременного использования другого блага (например, автомобиль и бензин, шнурки и ботинки).

2. *По времени использования* различают:

- настоящие блага (находятся в распоряжении субъекта);
- будущие блага (располагать ими можно лишь в будущем).

3. *По полезности* блага бывают:

- полезные (фрукты, минеральная вода);
- антиблага, приносящие вред (наркотики, табак).

4. *По продолжительности использования* выделяют:

- долговременные блага, предполагающие многократное использование (телевизор, холодильник и др.);
- недолговременные блага, которые используются в процессе разового потребления (молоко, хлеб и т. д.).

5. *По ограничению в количестве (редкости)* блага делят на экономические и неэкономические.

Экономические блага ограничены, имеют цену, являются результатом хозяйственной деятельности людей и всегда находятся в собственности. К специфической форме экономического блага относятся *товары*, т. е. продукты труда, создаваемые для обмена путем купли-продажи.

Неэкономические (свободные) блага – даровые блага природы. Их потребление неограниченно (солнце, свет, вода).

6. По степени доступа к благам различают:

- общественные блага, т. е. в равной степени доступные всем членам общества;
- частные блага – блага, которые являются объектом соперничества (предполагают препятствие в пользовании этим благом другими субъектами).

Кроме того, все блага делятся на материальные и нематериальные.

Материальные блага включают продукты производства (например, продукты питания, здания, сооружения, машины, инструменты и др.).

Нематериальные (невещественные) блага создаются в непродуцирующей сфере: здравоохранение, образование, культура и др. К ним относятся также внутренние блага, данные человеку от природы (например, способности к математике, музыкальный слух), и так называемые внешние блага, т. е. то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (например, репутация, деловые связи, протекция и т. д.).

2.4. Проблема выбора в экономике. Кривая производственных возможностей общества (кривая трансформации). Закон возрастающих альтернативных (вмененных) издержек

Ограниченность ресурсов превращается из абсолютной в относительную благодаря проблеме выбора.

Основная дилемма экономики заключается в том, что потребности общества безграничны, а ресурсы ограничены.

Перед обществом стоит выбор: как наиболее эффективно использовать ресурсы.

Проблема выбора связана с основными вопросами экономики (*триада экономики*):

- *что производить;*
- *как производить;*
- *для кого производить.*

На рисунке 2 представлена упрощенная модель производственных возможностей общества – *кривая производственных возможностей (КПВ)*, или *кривая трансформации*.

В обществе заняты все ресурсы, технологии производства неизменны, достигается полный объем производства, экономика производит (условно) только два продукта: машины (средства производства) и зерно (предмет потребления). В этой ситуации экономика сталкивается с проблемой выбора между альтернативами: всякое увеличение производства зерна потребует переключения части ресурсов с производства машин, и наоборот.

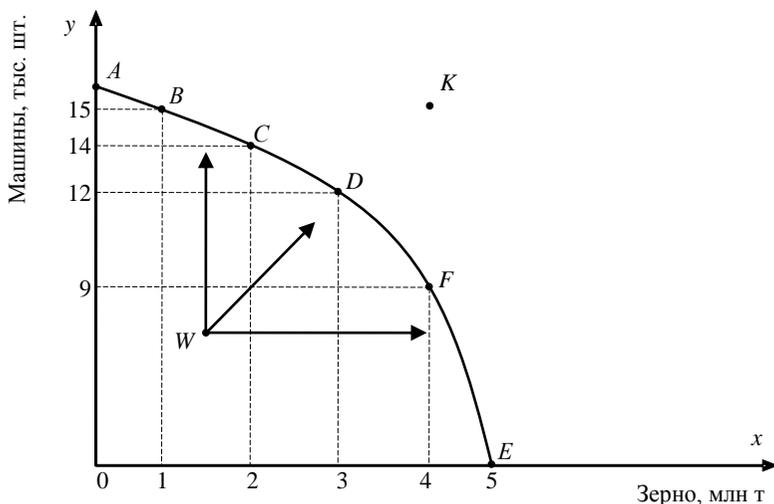


Рисунок 2 – Кривая производственных возможностей

*Количество товара, от которого следует отказаться или которым следует пожертвовать, чтобы произвести какое-либо количество другого продукта, называется **вменными (альтернативными) издержками**, или **издержками упущенных возможностей**.*

Ограниченность ресурсов определяется альтернативностью их использования.

Кривая AE (см. рисунок 2) – кривая производственных возможностей, или граница производственных возможностей. Любая точка на КПВ показывает максимальный эффективный объем производства двух продуктов. Общество выбирает, какую комбинацию этих про-

дуктов оно желает. Точки A, B, C, D, F, E – альтернативы производства. Точки A и E – крайности в экономике. Экономика должна их избегать. Точка K недосыгаема. Точка W неэффективна, поскольку не задействованы все ресурсы. При переходе от одной альтернативы к другой общество жертвует определенным количеством машин (Y) для производства каждой дополнительной единицы зерна (X).

$\Delta Y = Y_1 - Y_2$ – вмененные издержки дополнительной единицы товара X .

Если количество жертвуемого товара умножим на его цену, то получим альтернативную стоимость данного выбора.

***Альтернативные (вмененные) издержки** – это то, от чего отказывается один вид производства в пользу другого.*

Вмененные издержки на производство третьей единицы зерна на нашем графике составляют 2 тыс. шт. машин ($14 - 12 = 2$). Совокупные вмененные издержки третьей единицы зерна составляют сумму всех дополнительных вмененных издержек.

По мере движения от альтернативы A к E стоимость оборудования, которым приходится жертвовать, чтобы получить каждую дополнительную единицу зерна, возрастает. В этом и проявляется закон *возрастающих альтернативных (вмененных) издержек*.

*Согласно закону **возрастающих альтернативных издержек** по мере увеличения объемов производства товара альтернативные издержки его производства возрастают.*

Жертвуемые ресурсы возрастают с каждой дополнительной единицей зерна, поскольку ресурсы не являются взаимозаменяемыми. Если бы ресурсы были взаимозаменяемы, то КПВ имела бы вид прямой линии. Сначала мы выбираем наиболее пригодные ресурсы, а затем жертвуем все большим количеством заменяемого продукта, поскольку все сложнее переориентировать ресурсы с производства машин на производство каждой последующей единицы зерна.

Издержки, которые мы переориентируем, выражены не в виде денег, а в виде жертвуемого продукта в натуральном виде. КПВ выпукла к началу координат. Выпуклая форма кривой производственных возможностей (увеличение отрицательного угла наклона линии при

движении из точки A в точку E) отражает действие закона возрастающих вмененных (альтернативных) издержек.

Технологический прогресс, количественное и качественное изменение ресурсов ведут к расширению производственных возможностей, поэтому в будущем точка K может быть достигнута.

Растущая экономика способна увеличить производство обоих товаров X и Y . В этом случае КПВ будет смещаться вправо.

Допущение о неизменном объеме ресурсов и отсутствии научно-технического прогресса означает, что мы рассматриваем экономику по ее состоянию на определенный момент или на очень короткий период.

Однако следует учитывать, что может увеличиться предложение ресурсов (рост населения, увеличение добычи нефти и т. п.). Это сдвинет кривую трансформации (хотя производство может и не увеличиться).

Кроме того, технологический прогресс позволит производить больше товаров из неизменного количества ресурсов. Смещение кривой трансформации вправо будет происходить при увеличении ресурсов или совершенствовании технологий, т. е. в этом случае возможен экономический рост.

2.5. Производство и воспроизводство, экономический рост. Экономическая и социальная эффективность

Производство – процесс воздействия человека на вещество природы с целью создания необходимых материальных благ для поддержания собственного существования.

Воспроизводство – непрерывно повторяющийся процесс производства благ.

Экономический рост – количественное увеличение и качественное совершенствование произведенных продуктов и факторов производства.

Выделяют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

Преимущественно экстенсивный тип экономического роста происходит за счет количественного увеличения факторов произ-

водства без изменения качества средств производства.

Преимущественно **интенсивный тип экономического роста** происходит за счет качественного изменения факторов производства и внедрения прогрессивных средств производства.

Эффективность выражается в максимуме результата и минимуме затрат.

Различают *три уровня эффективности* общественного производства: производственная эффективность, экономическая эффективность и социальная эффективность.

Производственная эффективность – это соотношение результатов производства с затратами всех факторов производства.

Эффективность рассчитывается при помощи *показателей отдачи* (производительность труда, фондоотдача и др.) и *показателей емкости* (трудоемкость, фондоемкость и др.).

Производительность труда определяется в следующем порядке:

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{Продукт (ВВП и т. д.)}}{\text{Масса живого труда (среднесписочная численность работников)}}$$

Трудоемкость – обратный показатель производительности труда.
Фондоотдача исчисляется следующим образом:

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Продукт (ВВП и т. д.)}}{\text{Основные фонды производства}}$$

Фондоемкость – обратная величина фондоотдачи.

Экономическая эффективность – это такое состояние экономики, при котором наиболее полно удовлетворяются потребности всех членов общества. При этом невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая положения другого человека (**эффективность по Парето**).

Экономическая эффективность соответствует полному использованию ресурсов (точка находится на кривой производственных возможностей).

Социальная эффективность – это такое состояние экономики, при котором обеспечивается реализация основных социальных целей и удовлетворение потребностей общества.

Основным показателем социальной эффективности может служить уровень жизни населения страны.

Тема 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

3.1. Понятие, элементы и уровни экономической системы, критерии их выделения. Способы координации хозяйственной жизни: традиции, рынок, команда

Экономическая система – это устойчивая совокупность экономических элементов, взаимодействие которых обеспечивает материальные условия жизнедеятельности общества.

Экономическая система представляет собой особым образом упорядоченную хозяйственную деятельность людей, которая складывается в рамках определенного государства.

Общими условиями для любых экономических систем являются:

- неограниченность потребностей;
- ограниченность ресурсов для реального удовлетворения потребностей.

Субъектами экономических систем являются фирмы (организации), государство, домашние хозяйства (субъекты замкнутой экономической системы). В развитых государствах с открытой экономикой присутствует иностранный сектор (фирмы – государство – домашние хозяйства – иностранный сектор).

Главным и общим для всех этих групп субъектом экономической системы является человек.

К **признакам (общим свойствам) экономических систем** относятся:

- целостность;
- интегрированность;
- самовоспроизводство;
- совместность компонентов данной системы;
- устойчивость;
- способность к развитию;
- историчность.

Критериями выделения экономических систем являются:

- открытость или закрытость системы;
- форма регулирования экономических систем;
- формы собственности.

Экономика представляет собой сложную, многоуровневую, развивающуюся систему. Экономическая система общества состоит из малых экономических систем – домохозяйств, отдельных предприятий, групп предприятий, отраслей и др.

Любая экономическая система является частью более крупной системы. Так, предприятие, как экономическая система, связано с деятельностью отрасли, межотраслевыми экономическими системами, экономической системой общества и т. д.

Экономическая система может рассматриваться и анализироваться на *разных уровнях*: на уровне предприятия, макроэкономики или мировой экономики.

Структура экономической системы – это ее внутренняя упорядоченность.

Существуют различные *подходы* к рассмотрению экономической системы: технологический, формационный, цивилизационный.

С точки зрения *формационного подхода* к структурным элементам экономической системы относят:

- производительные силы;
- производственные отношения;
- механизм координации (это механизм согласования звеньев и функций экономической системы на основе определенных форм, способов и методов регулирующего и корректирующего воздействия).

Экономическая система обладает определенным способом координации.

Основными способами осуществления координации являются:

- *традиции* (главную роль в поведении субъектов играют обычаи и традиции);
- *иерархия* (главную роль играет команда, подчинение директивам и инструкциям власти);
- *стихийный порядок* (хозяйствующие субъекты приспосабливают свои действия к условиям, основанным на информации о спросе и предложении товаров и услуг на рынке).

3.2. Классификация экономических систем. Традиционная экономика. Классический капитализм. Административно-командная экономика. Смешанная экономика. Трансформационная экономика

Под типом экономических систем понимается такая их однородность, которая обладает общими существенными устойчивыми особенностями.

При определении типа экономической системы применяют различные **критерии**, к которым относят:

- *господствующую форму хозяйствования* (экономическая система с натуральной и товарной формами хозяйствования);
- *основные формы собственности* (экономические системы общинного типа, частнособственнического типа, смешанные);
- *способ координации экономических субъектов и действий* (традиционный, рыночный, централизованно-плановый);
- *тип государственного вмешательства в экономику* (свободный, либеральный, административно-командный, экономически регулируемый, смешанный);
- *уровень технического развития* (традиционное общество, переходное общество, экономика сдвига);
- *включенность экономики в мирохозяйственные связи* (открытая, закрытая).

В зависимости от данных критериев разработано несколько классификаций экономических систем.

В *современной экономической литературе Запада*, особенно в популярных учебниках, например К. Р. Макконнелла и С. Л. Брю, классификация сводится к различию *трех основных типов экономических систем*:

- традиционная экономическая система;
- рыночная экономика;
- командная экономика.

Под традиционной экономической системой обычно понимается экономика, основанная на традициях и обычаях, зафиксировавшихся в экономическом сознании людей на основе опыта поколений.

Это, как правило, экономика натурального хозяйства, обслуживающая себя за счет собственных ресурсов и сил, имеющая замкнутый характер. Такой тип экономической системы характерен для первобытного общества, однако встречается и в настоящее время, например, в сельскохозяйственных зонах Азии и Африки.

Отличительными чертами традиционной экономики являются:

- примитивные технологии;
- преобладание ручного труда;
- решение ключевых экономических проблем в соответствии с обычаями;
- непостоянный характер торговли.

***Рыночная экономика** – это такая экономическая система, при которой на основе частной собственности на ресурсы и с использованием системы рынков и цен производство осуществляется под воздействием рыночного механизма регулирования, опирающегося на колебания спроса, предложения и цен, а также на экономическую выгоду.*

Что, как и для кого производить определяются рынком, ценами, прибылью и убытками хозяйствующих субъектов.

В условиях свободной конкуренции (классический капитализм) установление цен от производителя не зависит. На вопрос «как производить» хозяйственник отвечает стремлением производить продукцию с более низкими издержками, чем его конкурент, с тем, чтобы продать больше и по низкой цене. Вопрос «для кого» решается в пользу потребителей с наибольшим доходом. В такой экономической системе правительство не вмешивается в экономику. Его роль сводится к защите частной собственности, установлению законов, облегчающих функционирование свободных рынков.

Для рыночной экономики присущи следующие отличительные черты:

- преобладающей формой собственности является частная собственность;
- предусмотрено саморегулирование на основе рыночного механизма при слабом вмешательстве государства;
- ярко выражена конкуренция;
- торговля носит постоянный характер;
- ценообразование устанавливается при равновесии совокупного спроса и совокупного предложения;
- наблюдается социальная незащищенность граждан.

Командная, или централизованная (плановая), экономика – тип экономики, при котором господствует государственная (общественная) собственность, товарно-денежные отношения имеют формальный характер, а движение ресурсов производства и само производство определяется административным центром на основе системы планов и команд.

Все экономические решения принимаются государственными органами посредством централизованного (директивного) планирования. Каждому предприятию производственным планом предусматривается, что и в каком объеме производить, выделяются определенные ресурсы, техника, рабочая сила, материалы и др.

Отличительными чертами командной экономики являются:

- господство государственной собственности;
- планирование, жесткий централизованный контроль государственными институтами;
- соревнование;
- централизованное ценообразование;
- административное установление заработной платы;
- наличие социальных гарантий.

Преодолевая в некоторой мере ограниченность данной классификации, современная экономическая мысль выделяет еще один тип экономики – смешанная экономика.

Смешанная экономика характеризуется устойчивым наличием элементов разных типов экономических систем.

Именно такой тип экономики представлен в ряде современных западноевропейских стран. Например, *шведская экономическая система*, в которой основой является социальная политика. *Японская модель экономики* характеризуется развитым индикативным (рекомендательным) планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. В *американской экономике* государство играет важную роль в утверждении правил экономической деятельности, регулировании бизнеса, развитии образования и науки. Но большинство решений принимается исходя из ситуации на рынке и ценообразования на нем.

Смешанная экономика предполагает использование регуливающей роли государства и экономической свободы производителей.

Отличительными чертами смешанной экономики являются:

- функционирование на равных условиях государственной и частной собственности;
- гибкие цены;
- конкуренция;
- установление заработной платы на рынке труда при соотношении спроса и предложения (минимальную заработную плату устанавливает государство);
- создание фондов социального страхования и обеспечения;
- государственное регулирование национальной экономики с целью стимулирования совокупного спроса и совокупного предложения.

Существует также понятие *трансформационной (переходной) экономики*.

Трансформационная (переходная) экономика – это состояние экономики, находящейся в стадии трансформации, т. е. перехода от одной экономической системы к другой.

Например, страны Содружества независимых государств находятся в основном в состоянии перехода от административно-командной системы хозяйствования к рыночной экономике.

3.3. Понятие собственности, ее типы и формы. Теории собственности

Существует несколько подходов к определению собственности.

*С точки зрения марксистского подхода **собственность** – это отношение между людьми по поводу присвоения (либо отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью благ в конкретной форме.*

Степень полноты собственности и концентрация ее объектов делает определенного экономического субъекта (человека или группу людей) носителем *экономической власти*.

Экономически собственность реализуется тогда, когда приносит доход.

Юридически собственность проявляет себя:

- в *пользовании* объектами собственности;
- в *распоряжении* объектами собственности;
- во *владении* объектами собственности.

В *западной экономической теории* (Р. Коуз, А. Алчиан, Н. Норт, А. Оноре) существует другой подход к определению собственности. Его можно отнести к правовому или поведенческому подходу. Суть его заключается в том, что объектом собственности являются не отношения между людьми, а отношение человека к вещи (благу).

***Собственность** – это отношение человека к вещи (неинституциональный подход).*

Человек покупает не вещь, а права на вещь, включающие 11 элементов так называемого «пучка прав». К таким правам относят:

- право владения;
- право использования;
- право на управление;
- право на доход;
- право суверена (использование собственности по своему усмотрению, если это не противоречит закону);
 - право на безопасность, т. е. защиту от экспроприации, вреда со стороны внешней среды;
 - право на передачу благ в наследство;
 - право на бессрочность обладания благом;
 - запрет на использование собственности способом, наносящим вред внешней среде;
 - право на ответственность в виде взыскания, т. е. возможности использования объекта собственности при уплате долга;

- право на остаточный характер, т. е. существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных полномочий.

В конечном счете, собственность достается тому, кто готов и кто способен принимать правильные решения, кто оказывается в состоянии использовать факторы производства более рационально.

***Субъектами собственности** являются физические лица (конкретные люди), юридические лица (организации, фирмы, предприятия), государство, которые вступают между собой в отношения собственности.*

***Объекты собственности** – все то, чем можно пользоваться, владеть и распоряжаться по закону.*

В историческом аспекте принято выделять такие *типы собственности*, как *частная* и *общественная* собственность. Критерием для такого разграничения в марксистской теории выступает способ соединения средств производства и рабочей силы. Разграничение на типы собственности в марксистском понимании предполагает выявление эксплуатации труда, которое проявляется в частной собственности. В современной экономической теории такой подход считается устаревшим, не имеющим под собой научной основы.

В качестве *разновидности общественной собственности* в разные времена выступали *общая* собственность (при первобытно-общинном строе), *государственная*, или так называемая *общенародная*, *собственность* (в советский период развития экономики).

В *современных развитых в экономическом плане странах* различают *две формы собственности*: *государственную* и *частную*. Статья 13 Конституции Республики Беларусь и п. 1 ст. 213 Гражданского кодекса Республики Беларусь предусматривают, что *собственность* может быть *государственной* и *частной*.

***Государственная собственность** предполагает, что владение, пользование и распоряжение объектами собственности осуществляются органами государственной власти.*

Государственная собственность в Республике Беларусь может быть республиканской и муниципальной.

В республиканской собственности находятся объекты собственности, которыми распоряжаются республиканские органы государственной власти.

Это недра земли, воздушное пространство данной территории, водные и лесные массивы, Вооруженные Силы страны, государственные предприятия республиканского подчинения и др.

Муниципальная (местная, или коммунальная) собственность – это собственность государства, которой распоряжаются местные органы государственной власти (жилищно-коммунальное хозяйство, общественный транспорт и др.).

Частная собственность – это такая собственность, где право пользования, владения и распоряжения принадлежит одному физическому лицу (или группе лиц).

Различают индивидуальную и групповую частную собственность.

Индивидуальная частная собственность бывает двух типов:

- Частно-трудовая собственность на средства производства. Когда не используется наемный труд, она представляет собой основу для индивидуальных предпринимателей.

- Нетрудовая частная собственность, когда человек имеет доход от акций, получает наследство и т. д.

Групповой, или партнерской, называется собственность, когда средства производства принадлежат группе физических или юридических лиц, ведущих совместную предпринимательскую деятельность. К такой собственности относится, например, *кооперативная собственность* на средства производства.

Разновидностью групповой собственности является корпоративная собственность (акционерное общество). Капиталом акционерного общества распоряжается тот, кто владеет контрольным пакетом акций (50% + одна акция).

На практике образуются «пограничные», или *смешанные* (государственно-частные) формы собственности. Они возникают, как пра-

вило, через механизмы аренды, акционирования и формирования совместных с иностранными резидентами форм бизнеса.

Совместная собственность – это такие отношения собственности, при которых резиденты разных стран совместно осуществляют владение, распоряжение, присвоение дохода и другие правомочия собственника (совместные предприятия).

К *производным формам собственности* относят собственность церкви или религиозных общин, товариществ, общественных организаций или ассоциаций.

3.4. Разгосударствление и приватизация собственности

Процесс реформирования отношений собственности может осуществляться эволюционным и революционным путем (со сменой формы собственности или в рамках существующей формы). В Республике Беларусь были разработаны и применены акты законодательства о разгосударствлении и приватизации, важнейшими из которых являются законы «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» от 19 января 1993 г. № 2103-ХП, «О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь» от 16 апреля 1992 г. № 1593-ХП, «Об именных приватизационных чеках Республики Беларусь» от 6 июля 1993 г. № 2468-ХП.

Закон «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» определил понятия процесса разгосударствления и приватизации.

Под разгосударствлением понимается передача от государства юридическим и физическим лицам частично или полностью (в том числе посредством приватизации) функций управления хозяйствующими субъектами.

Приватизация – это процесс трансформации объектов государственной собственности в частную собственность.

Основной *стратегической целью* приватизации является преодоление в национальной экономике застойных и кризисных явлений, повышение эффективности функционирования экономики.

К *основным задачам приватизации* относят:

- формирование слоя частных предпринимателей;
- создание конкурентной среды;
- привлечение в страну иностранных инвестиций.

Способами приватизации являются:

- аренда с выкупом;
- аукцион;
- акционирование;
- продажа объектов по конкурсу;
- безвозмездная передача имущества трудовым коллективам.

Направления приватизации – земля, жилье и имущество.

Приватизация не цель, а средство, при помощи которого необходимо добиваться положительного результата в экономике.

Национализация – передача государству прав собственности от физических и юридических лиц.

Тема 4. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МОДЕЛИ

4.1. Рынок: понятие, функции. Рыночная система и ее эволюция

***Рынок** – система экономических отношений между продавцами и покупателями, связанная с обменом товаров и услуг, в результате которых формируются спрос, предложение и цена.*

Субъектами рыночных отношений являются:

- организации, фирмы, предприятия (юридические лица);
- домашние хозяйства, любой человек (физические лица);
- государство;
- иностранный сектор.

К *условиям и причинам возникновения рыночных отношений* относятся:

- общественное разделение труда;
- специализация производства;
- экономическая обособленность товаропроизводителей;
- экономическая и правовая свобода хозяйствующих субъектов;
- регулярность обмена;
- ограниченность ресурсов;
- конкуренция.

Рынок выполняет ряд *функций*, среди которых следующие:

- *Информационная*. Проявляется в рыночных ценах.
- *Посредническая*. Рынок обеспечивает встречу производителей и потребителей с целью обмена результатами труда.
- *Регулирующая*. Рынок осуществляет поддержание равновесия спроса и предложения на рынке.
- *Интегрирующая*. Рынок поддерживает интеграционные процессы в экономике, выражающиеся в соединении сферы производства (производителей), сферы потребления (потребителей) и торговцев-посредников, а также включении их в общий процесс активного обмена продуктами труда и услугами.
- *Стимулирующая*. Рынок стимулирует внедрение научно-технического прогресса в производство.
- *Санитрующая*. Рынок освобождает общественное производство от экономически слабых хозяйственных единиц.
- *Контролирующая*. Рынок выполняет функцию главного контролера конечных результатов производства. На рынке выявляется, в какой мере нуждам покупателей соответствует не только количество, но и качество товаров и услуг.

Классики английской политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо) рассматривали рыночную экономику как саморегулирующуюся систему, где царила свобода экономической деятельности, где «невидимая рука» рынка на основе свободной конкуренции и свободного ценообразования, а также личного интереса владельцев факторов производства толкала при помощи внедрения научно-технического прогресса общественное развитие вперед. И тем самым регулировала и стимулировала развитие общественного производства.

В настоящее время «свободный рынок» превратился в идеальную модель.

Современное рыночное хозяйство в большей степени относится к смешанному типу, основанному на взаимодействии частного и государственного секторов экономики.

Для Республики Беларусь характерна социально ориентированная экономика рыночного типа.

4.2. Структура рыночной экономики. Классификация рынков. Рыночная инфраструктура

Структуру рынка можно определить как внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка.

Рыночная структура – это система взаимосвязанных и взаимодействующих рынков.

Рынок связан как с производственной сферой, так и с духовной. И как следствие, он имеет многообразную структуру.

Структура рынка может определяться с учетом возникших практических задач с использованием различных *критериев*:

- по территориальному признаку (внутренний и внешний рынки, региональный, зональный и др.);
- по уровню насыщения товарами (равновесный, дефицитный, избыточный);
- по степени зрелости (неразвитый, развитый, формирующийся);
- по степени развития конкуренции (свободный, монопольный, олигопольный, монополистической конкуренции и др.);
- по степени соответствия законодательству (легальный, «теневой»);
- по объектам обмена (товарный, финансовый, рынок труда и др.);
- по характеру продаж (оптовый, розничный);
- по отраслям (автомобильный, нефтяной, сельскохозяйственный и др.).

Все данные аспекты классификации рынка способствуют раскрытию его природы и могут также иметь свою конкретную структуру (подструктуру). Так, например, *товарный рынок* включает рынок потребительских товаров (продовольственные, непродовольственные товары), рынок жилья, рынок научно-технических разработок, информационный рынок и т. д. *Финансовый рынок* включает рынок ссудного капитала, валютный рынок, рынок ценных бумаг. *Рынок труда* включает рынок квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы.

Дальнейшее развитие получают институты защиты прав потребителя, ужесточается механизм сертификации и стандартизации товаров и услуг, защиты отечественного рынка от недоброкачественного импорта. Создаются новые системы изучения и прогнозирования товарных рынков. Каждый товар имеет свой рынок, а каждый рынок имеет свою инфраструктуру.

Рыночная инфраструктура – это система учреждений, организаций и служб, обеспечивающих нормальное движение товаров и услуг на рынке; это ближайшее окружение рынка, помогающее ему функционировать.

Рыночная инфраструктура выступает:

- как совокупность организационно-правовых форм, обслуживающих продвижение и реализацию экономических благ;
- как совокупность институтов или организаций, а также соответствующих подразделений предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Выделяют первичные и вторичные *элементы рыночной инфраструктуры*.

Первичные элементы непосредственно связаны с актами купли-продажи, с движением денег и товаров.

Вторичные элементы отражают дальнейшее развитие рынка, его усложнение.

Инфраструктура рынка выполняет ряд функций:

- организационное оформление рыночных отношений;
- повышение оперативности сделок, обеспечение эффективности обмена;
- распределение товарных потоков по отраслям и регионам;
- обеспечение устойчивости процессов обмена, достижение сбалансированности рынка;
- исключение деформаций рыночных отношений;
- гарантия контрактов, юридический и экономический контроль за процессами обмена экономическими благами.

Материальная база инфраструктуры рынка состоит из транспортных, банковских и кредитно-сберегательных учреждений, а также средних и мелких коммерческих банков.

Организационная база инфраструктуры рынка включает снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические организации, коммерческие фирмы крупных промышленных предприятий.

Каждый отдельный рынок имеет свою инфраструктуру. Например, в *инфраструктуру рынка товаров и услуг* включают:

- товарные и сырьевые биржи;
- ярмарки, аукционы, выставки-продажи;
- торговые дома, торговые палаты;
- рекламные агентства, информационные агентства;

- аудиторские, консалтинговые компании;
- средства транспорта, связи и др.

Консалтинговые компании – это фирмы, которые по заказам предпринимателей консультируют по экономическим и юридическим вопросам.

Аудиторские фирмы – это фирмы, которые осуществляют комплексные ревизии финансово-хозяйственной деятельности фирм и оценивают их возможности на рынке и в бизнесе. Эта проверка проводится в виде независимой экспертизы.

Элементами инфраструктуры финансового рынка являются:

- банковская система;
- инвестиционные институты;
- валютно-фондовые биржи;
- страховые компании, пенсионные фонды и др.

Инфраструктура рынка труда включает следующие элементы:

- биржи труда, центры занятости;
- миграционные центры;
- фонды занятости;
- систему подготовки и переподготовки кадров.

В инфраструктуру рынка включают биржи, как звено рыночной экономики.

Биржа представляет собой посредническую организацию.

Биржа (от лат. *bursa* – кошелек) – это организационная форма оптовой торговли по стандартам и образцам или рынок операций по купле-продаже ценных бумаг, золота, валюты и рабочей силы по ценам действующего закона спроса и предложения.

Различают товарные, фондовые, валютные биржи и биржи труда.

Товарные биржи – это коммерческо-посреднические предприятия, функционирующие на постоянной основе и осуществляющие куплю-продажу товаров с определенными характеристиками.

Фондовые биржи – это организационная форма рынка ценных бумаг, на котором осуществляются сделки по их купле-продаже по рыночным ценам.

Валютные биржи – это организационно оформленный и постоянно действующий рынок, на котором производятся операции по обмену иностранной валюты.

Биржи труда – это учреждения, которые осуществляют посреднические операции между работниками и предпринимателями при

совершении сделок по купле-продаже рабочей силы, регистрацию безработных и изучение спроса и предложения потенциальных работников.

К числу современных разновидностей бирж относится фьючерсная биржа.

Фьючерсная биржа – это разновидность товарной биржи, где осуществляются сделки по купле-продаже товаров, которых в момент сделки не существует. Здесь покупается не сам товар, а право на товар, который предстоит произвести в будущем (вырастить пшеницу, добыть золото, нефть, произвести бензин). В результате операции по купле-продаже носят фиктивный характер. Связь между контрагентами осуществляется посредством хеджирования.

Хеджирование – это страхование от возможных потерь при изменении цены товара в момент фьючерсной сделки и его ценой при реализации через определенный срок, установленный в контракте. Назначение хеджирования заключается в компенсации потерь покупателей при повышении цен за время между фьючерсной сделкой и реализацией товара и потерей продавца – при понижении цен за этот же период времени.

4.3. Понятие и виды конкуренции. Методы конкурентной борьбы

Конкуренция – экономическое соперничество между рыночными субъектами, борьба за рынки сбыта товаров и потребителей с целью получения более высоких доходов, прибыли и выгоды.

По организационному признаку, т. е. по степени ограничения конкуренции, выделяют рынок совершенной и несовершенной конкуренции.

Совершенная конкуренция – признак свободного рынка.

Рыночная структура характеризуется совершенной конкуренцией, если ни один из продавцов (покупателей) не способен оказать существенного влияния на рыночную цену.

В условиях совершенной конкуренции рынок принимает продукцию фирмы только по рыночной цене.

Совершенная конкуренция имеет теоретическое значение, но она является своеобразным ключом к пониманию остальных рыночных структур.

*Рыночная структура характеризуется **несовершенной конкуренцией**, когда фирма или группа фирм обладает в той или иной степени монопольной (рыночной) властью, т. е. способна воздействовать на цену путем изменения количества предлагаемого товара.*

Рынки несовершенной конкуренции представлены рынками чистой монополии, монополистической конкуренции и олигополии.

Характеристика рыночных структур представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Характерные черты основных типов рыночных структур

Характерные черты	Совершенная конкуренция	Монополия	Монополистическая конкуренция	Олигополия
Количество и размеры фирм	Множество мелких фирм	Одна фирма	Множество небольших и средних фирм	Несколько крупных фирм (до десяти единиц)
Тип продукта	Однородный (стандартизированный)	Уникальный (нет близких заменителей)	Дифференцированный	Дифференцированный или однородный
Контроль над ценой	Отсутствует (фирма – ценополучатель)	Значительный (фирма – ценоустановитель)	Некоторый, но в очень узких рамках	Ограниченный взаимозависимостью (жесткость цен)
Условия входа и выхода из отрасли	Свободные (барьеров нет)	Непреодолимые препятствия (барьеры)	Относительно свободные	Возможны значительные препятствия
Доступ к информации	Свободный ко всем видам информации	Ограничен	Частично ограничен	Ограничен

***Монополией** в экономической теории называют такой тип рынка, на котором существует единственный продавец определенного (уникального) товара.*

Монополия является крайней противоположностью совершенной конкуренции. Будучи единственным поставщиком товара, предприятие-монополист фактически воплощает целую отрасль. Это предопределяет отличие его поведения от поведения совершенного конкурента.

Под монополистической конкуренцией понимают тип рыночной структуры, в рамках которой продавцы дифференцируемой продукции конкурируют между собой за объемы продаж, а в качестве главного резерва достижения конкурентного преимущества на рынке выступает неценовая конкуренция.

***Монополистическая конкуренция** – это относительно большое количество производителей, предлагающих похожую, но не идентичную продукцию.*

Четыре фактора отличают рынок монополистической конкуренции от других типов рынка:

- наличие большого количества продавцов;
- дифференциация продукции;
- сравнительно свободный вход на рынок и уход с него;
- совершенная информированность продавцов и покупателей об условиях рынка.

В отличие от совершенной монополистическая конкуренция предполагает, что каждая фирма продает особый тип товара, который отличается качеством, оформлением, престижностью, благодаря чему у потребителей складываются неценовые предпочтения. На рынке монополистической конкуренции продукция может быть дифференцирована также и по условиям послепродажного обслуживания, близости к покупателям и интенсивности рекламы. Таким образом, фирмы на этом рынке вступают в своеобразное соперничество не столько по цене, сколько посредством всемирной дифференциации продукции.

***Олигополия** – тип рыночной структуры, в рамках которой несколько крупных (до десяти) взаимозависимых фирм конкурируют между собой за долю рынка (объемы продаж).*

Эффект небольшого количества фирм состоит в том, что каждая фирма занимает на рынке такое положение, когда ее решения оказы-

вают серьезное воздействие на конкурентов. Олигополия является преобладающей формой современной рыночной структуры.

Вступление на этот рынок новых фирм затруднено. Продукция, производимая фирмами, может быть как однородна, так и дифференцирована. Однородность преобладает на рынках сырья и полуфабрикатов (например, рынки руды, нефти, стали), дифференциация – на рынках потребительских товаров (например, рынок автомобилей).

Немногочисленность фирм на таком рынке заставляет эти фирмы использовать не только ценовую, но и неценовую конкуренцию, ибо последняя в таких условиях является наиболее эффективной. Поэтому вместо ценовой конкуренции на рынке олигополии используются неценовые методы борьбы (техническое превосходство, качество и надежность изделий, методы сбыта, реклама, экономический шпионаж и т. д.).

Различают ценовые и неценовые *методы конкуренции*.

К *ценовым* относятся применение монополю высоко и монополю низко цен, использование ценовой дискриминации. *Ценовая дискриминация* – поведение продавца на рынке в условиях несовершенной конкуренции, когда он устанавливает разные цены на одинаковые товары и услуги (услуги врачей, адвокатов, владельцев гостиниц, транспортировка скоропортящейся продукции и др.).

Основным методом конкуренции в современных условиях является *неценовая* конкуренция, осуществляемая посредством повышения технического уровня продукции, качества товаров, улучшения ассортимента при сохранении примерно одной и той же цены. Эти методы включают рекламу, услуги по сервисному обслуживанию, продажу в кредит, лизинг, льготы постоянным покупателям, использование торговых знаков и торговых марок фирм.

Защита конкуренции включает контроль над монополиями посредством антимонопольного законодательства, установление стандартов, регулирование цен естественных монополий, где в силу технологических причин конкуренция невозможна.

4.4. Несовершенства (фиаско) рынка. Функции государства в современной рыночной экономике

У рынка, как и у всякого явления, есть свои преимущества и недостатки.

К *преимуществам* рыночного механизма относят:

- *Эффективное распределение ресурсов* (рынок направляет их на производство необходимых обществу товаров).

- *Стимулирование научно-технического прогресса и оптимальное использование его результатов.* Стремясь получить максимально высокую прибыль, товаропроизводители идут на риск, разрабатывают и вводят новую технику и технологию, которые позволяют им иметь временные преимущества перед конкурентами.

- *Гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям.* Например, в 70-е гг. XX в. на рост цен на энергоносители рынок ответил разработкой альтернативных источников энергии и внедрением ресурсосберегающих технологий.

- *Свобода выбора действий потребителями и производителями* (и те, и другие независимы в принятии своих решений).

- *Способность к удовлетворению разнообразных потребностей,* повышению качества товаров и услуг.

Но рынок имеет и «негативные стороны», так называемые «провалы», где терпит фиаско.

Необходимость вмешательства государства в рыночную экономику вызвана следующими причинами:

- Рынок не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов, не имеет экономического механизма защиты окружающей среды. Только законодательные акты могут заставить предпринимателей вкладывать средства в создание экологически чистых производств.

- Рынок не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству (например, богатств океана, космоса).

- Рынок не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования (дороги, общественный транспорт, образование, здравоохранение и т. п.).

- Рыночная система воспроизводит существенное неравенство. Она не гарантирует право на труд и доход, не обеспечивает перераспределение дохода.

- Рынок не обеспечивает финансирование фундаментальных исследований.

- Действие рыночного механизма ориентировано не на производство социально необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги.

- Действие рыночного механизма подвержено периодическим колебаниям деловой активности.

- «Производством» общественных благ занимается государство (освещение городов, охрана окружающей среды, система здравоохранения, образования, обороны и др.).

Воздействуя на различные сферы общественной жизни, государство выполняет различные функции.

Главные экономические функции государства в современной смешанной экономике сводятся к следующему:

- создание правовой основы функционирования экономики;
- установление и регулирование рыночной среды, создание условий для свободы выбора экономической деятельности, свободы конкуренции и т. д.;

- определение положения и судьбы предприятий-монополистов;
- обеспечение социально-экономической справедливости путем перераспределения доходов;

- воздействие на размещение ресурсов с целью повышения экономической эффективности;

- стабилизация экономики, сдерживание безработицы и инфляции, поддержание обороноспособности, экономического и политического порядка.

- ограничение или запрет нежелательных, с точки зрения общества, видов экономической деятельности;

- поддержка некоторых форм предпринимательства;

- защита конкуренции.

Товары и услуги, предоставляемые государством на нерыночной основе, образуют общественные блага.

Социальные блага – это блага, производимые не отдельными частными производителями, а всем обществом как единым производителем (поддержание общественного порядка, охрана окружающей среды, оборона, образование, наука и т. п.).

Экономические (материальные) блага делимы и связаны с «принципом исключения» (тот, кто не платит, исключается из числа потребителей). Социальные блага обладают двумя свойствами: являются неделимыми и связаны с проблемой фрирайдера, состоящей в возможности пользоваться благом, не платя за него.

Побочные (внешние) эффекты – это издержки и выгоды, выпадающие на долю третьих лиц, не участвующих в сделке.

Рыночный механизм не учитывает побочные эффекты и не выделяет на них экономические ресурсы, следовательно, уменьшает свои внутренние издержки и увеличивает внешние (побочные) издержки третьих лиц (населения).

Главным инструментом воздействия государства на экономическую активность являются налоги и государственные расходы.

4.5. Модели рыночной экономики

Национально-региональные модели развития экономики в общем плане можно свести к двум моделям: либеральной и социально ориентированной.

Существующие рыночные системы и их направленность развития зависят от различных факторов:

- географического положения страны;
- наличия природных ресурсов;
- исторических условий развития;
- традиций населения и его обычаев;
- уровня развития производительных сил;
- социальной направленности общества.

Во всех странах имеются свои подходы, отличительные особенности рыночных условий хозяйствования, но можно выделить их общие черты:

- наличие разнообразных форм собственности;
- преобладание свободных цен на товары и услуги;
- развитая система свободной конкуренции;
- распространение предпринимательской деятельности;
- определенная система государственного регулирования экономики.

Основными современными моделями рыночной экономики являются либеральная (американская) и социально ориентированная модели развития.

Особенности *либеральной (американской)* модели развития рыночной экономики можно свести к следующим основным моментам:

- низкий удельный вес государственной собственности (10% в США, 24% в Великобритании);
- минимальная регулирующая роль государства в экономике;
- резкая дифференциация населения на богатых и бедных;
- большое различие в уровне заработной платы (до 110 раз между главой фирмы и служащими);
- приемлемый уровень жизни малообеспеченных групп населения.

В либеральной модели вообще отсутствует принцип *социального равенства*, а государственная социальная поддержка направлена, главным образом, на самые обездоленные слои населения. Из экономически развитых стран к названной модели ближе всего стоят США и Англия.

Для либеральной (американской) модели характерна наибольшая приближенность к реализации принципа свободной игры рыночных сил.

Здесь активно поощряется предпринимательство, а высокий уровень экономического развития позволяет за счет частичного перераспределения национального дохода поддерживать приемлемый жизненный уровень для малообеспеченных слоев населения. В целом же модель социальной политики строится на таком принципе, что каждый трудоспособный человек должен сам на себя заработать.

В отличие от американской европейскую экономическую модель можно определить как социально ориентированную рыночную экономику.

В Европе (особенно в ее континентальной части – Германии, Франции) роль государства в экономике была традиционно выше, чем в Америке.

Понятие «социальная рыночная экономика» возникло в Германии. На фоне мирового экономического кризиса, разразившегося в 30-е гг. XX в., ряд немецких ученых-экономистов (В. Ойкен, В. Репке, Л. Микш) разрабатывали новую модель. В послевоенной Германии

возникает вопрос по какому пути развиваться. Формула этого пути была выдвинута немецким экономистом Альфредом Мюллером-Армаком (1901–1978 г.), а именно, *социальное рыночное хозяйство*. Таким образом идея социального рыночного хозяйства основывается, по идее Мюллера-Армака, на сочетании двух составляющих: рыночного хозяйства и социальной справедливости.

Для социально ориентированной экономики (Швеция, Норвегия и др.) характерны сильные позиции государства в регулировании производственных процессов и решении социальных проблем.

Социальная политика государства действует по отношению ко всем членам общества. При этом регулируются занятость населения, уровень доходов и в отдельных случаях цены. Регламентирующие функции государства распространяются не только на макроуровень хозяйственной деятельности, но и на деятельность субъектов микроэкономики.

Так, *шведская рыночная модель* отличается, прежде всего, сильной социальной направленностью и мощным государственным регулированием. Высокая норма налогообложения позволяет государству сосредотачивать в своих руках значительные финансовые средства и направлять их на решение социальных задач. В результате в стране наблюдается один из самых низких уровней безработицы, в значительной степени выравнены текущие доходы населения. В последнее время, правда, все чаще звучат голоса о том, что подобная «*благотворительная*» деятельность государства вносит негативные моменты в развитие общественной деловой активности, не иницирует ее.

Социально ориентированная рыночная экономика – это высокоэффективная экономика с развитым предпринимательством и рыночной инфраструктурой, действенным государственным регулированием распределения доходов, интересовающим предпринимателей в расширении и совершенствовании производства, а наемных работников – в высокопроизводительном труде.

Существует несколько моделей социально ориентированной экономики. Рассмотрим подробнее *четыре основные модели*.

Первая модель называется **континентальной**, или **германской**. Помимо Германии, континентальная модель рыночной экономики применяется в Австрии, Бельгии, Нидерландах, Швейцарии, отчасти во Франции. Для этой модели характерны высокие объемы перераспределения ВВП через бюджет (около 50%), формирование страховых фондов в основном за счет работодателей, развитая система социального партнерства, стремление к поддержанию полной или, по крайней мере, высокой занятости.

Вторая модель – **англосаксонская** – используется в Великобритании, Ирландии, а также в Канаде. В отличие от континентальной модели для нее характерны более низкий уровень перераспределения через ВВП (не более 40%), преимущественно пассивный характер государственной политики занятости, высокий удельный вес частных и общественных компаний и организаций в оказании социальных услуг.

В странах Южной Европы (Греция, Испания и Италия) реализуется *третья модель* рыночной экономики **средиземноморская**. Объем ВВП, перераспределяемый через бюджет, здесь существенно варьирует (от 60% в Греции и Италии до 40% в Испании). Социальная политика преимущественно адресована социально уязвимым категориям граждан и не носит всеобъемлющего характера.

Четвертая модель – **скандинавская** – применяется в Швеции, Дании, Норвегии и Финляндии. Для этой модели рыночной экономики характерны очень активная социальная политика, ориентированная на социальное благосостояние как цель экономической деятельности государства, очень высокие (50–60% ВВП) объемы перераспределения национального богатства через бюджет, реализация идей социальной солидарности и активный упреждающий характер социальной политики. Основную роль в финансировании социальных расходов играет государство, осуществляя финансирование как через бюджет центрального правительства, так и через субнациональные бюджеты.

Финансовые проблемы, с которыми столкнулось большинство экономически развитых стран в 90-е гг. XX в., обусловили определенные сдвиги в принципах реализации социальных функций. Так, государства со значительными объемами финансирования социальных расходов за счет бюджетной системы стали более активно использовать принципы социального страхования и вводить элементы платности государственных социальных услуг.

Однако следует провести *различие* между концепцией социальной рыночной экономики Германии и скандинавской (шведской) концепцией. В самом общем виде оно сводится к следующему.

Германская модель – это в основе своей рыночная модель. Она опирается на идеи всеобъемлющей конкуренции и договорного характера установления заработной платы и других ведущих социально-экономических параметров.

Для нее присущи следующие характеристики:

- государственное вмешательство в экономику проявляется при решении социальных задач;
- решающая роль в экономике отводится банкам;
- различия в заработной плате находятся в соотношении 23:1;
- все служащие на предприятиях объединены общим интересом к деятельности предприятия.

Шведская модель – это социал-демократическая модель, которая отводит государству место верховной социально-экономической силы. Для шведской модели характерно следующее:

- социальная направленность;
- сокращение имущественного неравенства;
- забота о малообеспеченных слоях населения;
- низкий уровень безработицы;
- высокий уровень государственного сектора.

Демократически избранной государственной власти делегируются огромные полномочия по регулированию социально-экономической жизни. Однако нельзя не признать, что концептуальные различия между социальной рыночной экономикой и скандинавской моделью на практике стираются.

Раздел II. ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

Тема 5. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

5.1. Спрос и предложение. Законы спроса и предложения. Факторы спроса и предложения

Понятия спроса и предложения впервые исследовал английский экономист А. Маршалл.

Спрос – это платежеспособная потребность в каких-либо товарах, или потребность, подкрепленная денежными средствами.

Цена спроса – это максимальная цена, которую потребитель готов заплатить за определенное количество товара или услуг.

Спрос (D) проявляется в *объеме спроса*, который означает то количество блага, которое потребители согласны купить по определенной цене в течение определенного периода времени.

Объем спроса зависит от различных *факторов (детерминантов) спроса*.

Факторы спроса делятся на *ценовые* (цена на данный товар) и *неценовые* – остальные факторы спроса, включающие цену комплементарного товара, цену товара-субститута, вкусы и предпочтения потребителя, сезонные явления и др.

Зависимость объема спроса на определенный товар от соответствующих факторов выражает **функция спроса**:

$$Q_{DX} = f(P_X, P_Y, P_N, T, I, E, \dots),$$

где Q_{DX} – объем спроса на товар X ;

P_X – цена данного товара;

P_Y – цена комплементарного товара;

P_N – цена товара-субститута;

T – вкусы и предпочтения потребителя;

I – денежный доход потребителя;

E – экономические ожидания покупателя.

Кривая спроса изменяется по-разному в зависимости от факторов (детерминантов), влияющих на спрос.

К **ценовому фактору** спроса относится цена на данный товар. При изменении ценового фактора происходит изменение в объеме (величине) спроса, поэтому кривая спроса не сдвигается. Движение происходит вдоль линии спроса (рисунок 3).

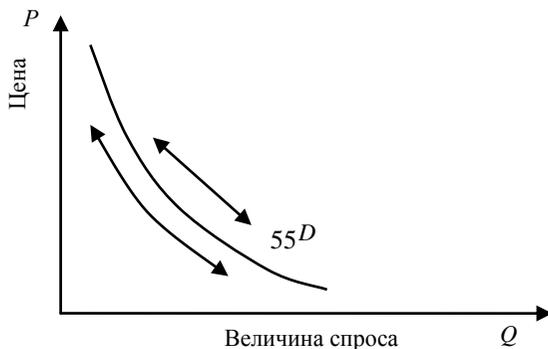


Рисунок 3 – Кривая спроса (изменение ценового фактора)

Если неценовые факторы постоянны, то функция спроса примет форму функции спроса от цены:

$$Q_{Dx} = f(P_x).$$

Эта функция выражает закон спроса, графическая интерпретация которого представлена на рисунке 3, где кривая спроса имеет отрицательный наклон.

Закон спроса отражает обратную зависимость между ценой и величиной спроса на данный товар в течение определенного периода времени.

В основе закона спроса лежит ценовой барьер, принцип убывающей предельной полезности. Также его можно объяснить эффектом дохода и замещения.

Если **изменяются неценовые факторы** (доходы потребителей, цены на товары-субституты и комплементарные товары, сбережения, вкусы или предпочтения потребителей), то *происходит сдвиг кривой спроса, причем, при увеличении спроса кривая сдвигается вправо, а при уменьшении – влево* (рисунок 4). В данном случае изменяется спрос, а цена на данный товар остается неизменной (изменяются лишь неценовые факторы).



Рисунок 4 – Изменение неценовых факторов спроса. Сдвиг кривой спроса

Индивидуальный спрос – спрос конкретного потребителя в зависимости от его вкусов и особенностей.

Рыночный спрос – это спрос, предъявляемый на товар всеми покупателями. Рыночный спрос равен сумме индивидуальных спросов всех покупателей данного рынка.

Предложение – это готовность производителей продать определенное количество блага по определенной цене за определенный период времени.

Цена предложения – это минимальная цена, по которой продавцы согласны продать определенное количество товара.

Объем предложения – это максимальное количество какого-либо товара, которое согласен выставить на продажу продавец в единицу времени при определенных условиях.

Кривая предложения представляет собой графическое выражение взаимосвязи между ценой и количеством предлагаемого товара и имеет положительный наклон (рисунок 5).



Рисунок 5 – Кривая предложения. Изменение величины (объема) предложения

Зависимость между объемом и ценой предложения выражается в законе предложения.

Закон предложения выражает прямую зависимость между ценой и величиной предложения блага в течение определенного периода времени.

Факторами (детерминантами) предложения являются:

- цена на данный товар (ценовой фактор предложения);
- цены на товары-субституты и комплементарные товары, цена на ресурсы, количество производителей, количество покупателей данного товара, налоги и субсидии, технология производства, государственная политика и другие особые неценовые факторы.

Зависимость предложения от определяющих его факторов называется **функцией предложения**:

$$Q_{SX} = f(P_X, P_Y, \dots, P_N, L, t, S, E, \dots),$$

где Q_{SX} – объем предложения товара X ;

P_X – цена данного товара;

P_Y, \dots, P_N – цены других товаров;

L – технология производства товара X ;

t – ставка налога;

S – дотации, субсидии;

E – экономические ожидания.

Если все факторы, кроме цены на данный товар, остаются неизменными, то функция предложения приобретает вид

$$Q_{SX} = f(P_X).$$

Движение вдоль кривой предложения вызвано изменением цены (ценового фактора) на данный товар и представляет собой изменение объема (величины) предложения (см. рисунок 5).

Сдвиг всей кривой предложения отражает изменение в предложении, которое связано с изменением неценовых факторов. Сдвиг кривой предложения вправо показывает расширение предложения блага, а влево – его сокращение (рисунок 6).

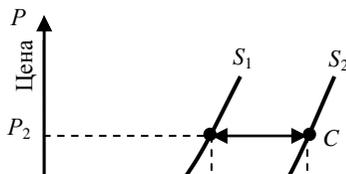


Рисунок 6 – Изменение неценовых факторов предложения.
Изменение в предложении

5.2. Отраслевое рыночное равновесие. Последствия отклонения цены от равновесного уровня

Каждый акт купли-продажи товара совершается в результате обоюдного соглашения покупателя с продавцом о величине цены блага, причем каждая из сторон обмена стремится извлечь максимальную выгоду для себя.

Совмещая на одном графике кривые спроса и предложения (рисунок 7), можно получить точку пересечения кривой спроса и предложения, которая называется точкой равновесия (E).

В точке равновесия

$$P_E = P_D = P_S,$$

где P_E – равновесная цена;

P_D – цена спроса;

P_S – цена предложения.

Это означает, что равновесный объем (Q_E) равен объему спроса (Q_D) и объему предложения (Q_S):

$$Q_E = Q_D = Q_S.$$

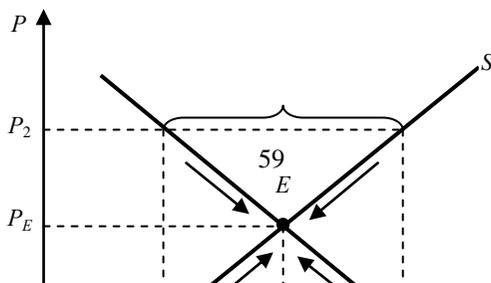


Рисунок 7 – **Рыночное равновесие. Последствия отклонения цены от равновесного уровня**

На рынке в условиях конкуренции происходит постоянное взаимодействие спроса и предложения, в результате которого формируется рыночное равновесие.

Рыночное равновесие – ситуация на рынке, когда планы покупателей и продавцов полностью совпадают, так, что при данной цене величина предложения равна величине спроса.

Равновесная цена, или цена рыночного клиринга, – это цена, которая устанавливается при равенстве спроса и предложения.

Равновесное количество – количество товара, соответствующее равенству объема спроса и объема предложения.

Графически ситуацию рыночного равновесия представляет пересечение кривых спроса и предложения (см. рисунок 7).

В случае, если рыночная цена (P_2) выше равновесной, то наблюдается *излишек товара* на рынке. Производители сократят производство и снизят цены, а потребители увеличат объем спроса на товар при изменившихся условиях. В результате восстановится рыночное равновесие (точка E). Если же рыночная цена (P_1) ниже равновесной, то наблюдается *дефицит товара*. В этом случае потребители готовы заплатить больше, лишь бы купить товар. Производители ответят

увеличением объема предложения товара и постепенным повышением цены на дефицитный товар. В результате рыночное равновесие восстановится.

5.3. Изменения спроса и предложения. Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя

Изменения в рыночном равновесии происходят вследствие изменений неценовых факторов: изменения спроса и предложения.

Если спрос на какой-то товар возрастает, на рынке возникает дефицит и, как следствие, повышается цена.

При сокращении издержек производства у производителей, возрастает предложение товара на рынке. Излишек предложения товара вызывает падение цены на него.

В ситуации, когда растет доход потребителей и сокращаются издержки у производителей, объем продаж увеличится. При этом цена равновесия может и не измениться.

***Излишек потребителя (выигрыш покупателя)** – разница между ценой, которую потребитель готов заплатить за товар, и той, которую он действительно платит при покупке.*

***Излишек производителя** – дополнительная выгода, извлекаемая в результате того, что цена на благо превышает цену, по которой производитель готов продавать это благо на рынке.*

Тема 6. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

6.1. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене. Коэффициенты эластичности спроса по цене. Формы эластичности спроса. Виды эластичности спроса по цене, доходу. Понятие перекрестной эластичности

Понятие «эластичность» ввел в экономическую литературу английский экономист А. Маршалл.

***Эластичность** – это степень реакции изменения объема спроса в ответ на изменение цены и других факторов влияния.*

Количественную меру эластичности можно выразить посредством коэффициента эластичности (E_P^D).

Коэффициент эластичности – это числовой показатель, который отражает, на сколько процентов меняется объем спроса на товар в результате изменения его цены на 1% и определяется по формуле

$$E_P^D = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta P},$$

где $\% \Delta Q_D$ – процентное изменение величины спроса;
 $\% \Delta P$ – процентное изменение цены.

Выделяют следующие **формы эластичности спроса по цене** (эластичность может изменяться от нуля до бесконечности):

- **Эластичный спрос** ($E_D > 1$). Величина спроса изменяется в большей степени, чем цена (рисунок 8). Если спрос эластичен, изменение цены ведет к противоположному изменению выручки.
- **Неэластичный спрос** ($E_D < 1$). Величина спроса изменяется в меньшей степени, чем цена. Если спрос неэластичен, изменение цены влияет на выручку в том же направлении.
- **Единичная эластичность спроса** ($E_D = 1$). Изменение цены на 1% вызывает изменение спроса также на 1%. При единичной эластичности выручка не меняется при изменениях цены.
- **Совершенно (абсолютно) эластичный спрос** ($E_D = \infty$). Величина спроса бесконечно изменяется.
- **Совершенно (абсолютно) неэластичный спрос** ($E_D = 0$). Величина спроса абсолютно не меняется при изменении цены.

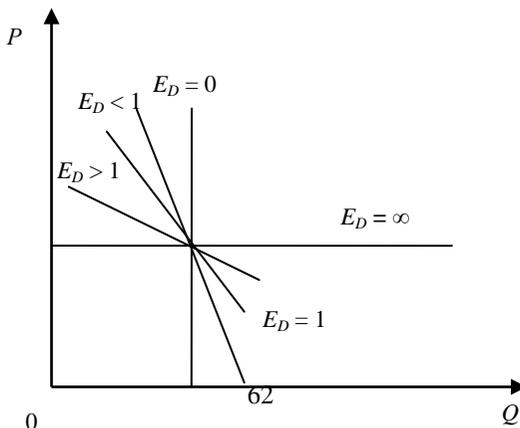


Рисунок 8 – Формы эластичности спроса по цене

Знак коэффициента эластичности спроса по цене, как правило, отрицательный, поскольку зависимость между ценой и величиной спроса обратная. Обычно, определяя эластичность спроса по цене, анализируют абсолютное значение коэффициента (по модулю).

Деление эластичности на перечисленные выше формы условно, поскольку разные товары имеют разный коэффициент эластичности спроса.

Эластичность спроса по цене подразделяется на *виды*: ценовую (прямую), точечную, дуговую.

Ценовая (прямая) эластичность спроса показывает, насколько изменится объем спроса на товар в ответ на изменение цены этого товара:

$$E_p^D = \frac{\Delta Q_D}{\Delta P},$$

где ΔQ_D – изменение спроса ($Q_2 - Q_1$);
 ΔP – изменение цены ($P_2 - P_1$).

Точечная эластичность спроса по цене измеряется в одной точке кривой спроса и выражается формулой

$$E_p^D = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1}{Q_1},$$

где P_1 – первоначальная цена;
 P_2 – окончательная цена;
 Q_1 – первоначальный спрос;
 Q_2 – окончательный спрос.

Зависимость между объемом спроса и изменением цены обратная, поэтому коэффициент эластичности спроса будет отрицательной величиной. Но здесь важен не знак, а его абсолютная величина.

Дуговая эластичность спроса по цене применяется тогда, когда имеют дело с большими изменениями цены или с кривой спроса, не являющейся прямой линией.

При измерении дуговой эластичности спроса по цене в качестве исходной базы экономисты условились брать средние уровни цены (P') и количества (Q') продукции:

$$Q' = (Q_1 + Q_2) : 2;$$

$$P' = (P_1 + P_2) : 2.$$

Дуговая эластичность спроса по цене определяется по формуле

$$E_P^D = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_2 + P_1}{Q_2 + Q_1}.$$

Эластичность спроса, определяемая таким образом, характеризует некоторую среднюю реакцию спроса на изменение цены.

К факторам ценовой эластичности спроса относят:

- *заменяемость* (чем больше товаров-заменителей, тем эластичнее спрос от цены на анализируемый товар);
- *удельный вес в доходе потребителя* (чем большее место занимает товар в бюджете потребителя, тем выше эластичность спроса);
- *предметы роскоши и предметы первой необходимости* (спрос на предметы роскоши эластичен, а на предметы первой необходимости неэластичен);
- *фактор времени* (краткосрочный спрос неэластичен, а долгосрочный эластичен);
- *доступность блага* (чем выше товарный дефицит, тем ниже эластичность спроса на данный товар).

Эластичность спроса по доходу (E_I^D) определяет отношение относительного изменения объема спроса к относительному изменению дохода:

$$E_I^D = \frac{Q_2 - Q_1}{I_2 - I_1} \cdot \frac{I_2 + I_1}{Q_2 + Q_1},$$

где I_1 – первоначальный доход;

I_2 – окончательный доход;

Q_1 – первоначальный спрос;

Q_2 – окончательный спрос.

Выделяют следующие **формы эластичности спроса по доходу**:

- **Положительная** ($E_I > 0$). Относится к нормальным товарам.
- **Отрицательная** ($E_I < 0$). Относится к товарам низшей категории.
- **Нулевая** ($E_I = 0$). Объем спроса нечувствителен к изменению дохода.

Помимо этого, существует понятие **перекрестной эластичности спроса**.

Перекрестная эластичность спроса (E_{Pab}^D) показывает, как изменяется спрос на один товар (a) в ответ на изменение цены другого товара (b):

$$E_{Pab}^D = \frac{Q_{2a} - Q_{1a}}{P_{2b} - P_{1b}} \cdot \frac{P_{2b} + P_{1b}}{Q_{2a} + Q_{1a}},$$

где Q_a – объем спроса на товар a;

P_b – цена товара b.

Различают следующие **формы перекрестной эластичности**:

- **положительная** ($E_{Pab} > 0$) – товары взаимозаменяемые (субституты);
- **отрицательная** ($E_{Pab} < 0$) – товары взаимодополняемые (комплементарные);
- **нулевая** ($E_{Pab} = 0$) – потребление одного блага не зависит от цены на другое благо.

6.2. Эластичность предложения. Коэффициенты эластичности предложения. Факторы эластичности предложения

Эластичность предложения (E_P^S) определяется как относительное изменение величины предложения данного товара, деленное на относительное изменение его цены.

Но поскольку экономисты измеряют эластичность, используя средние величины, то формулу дуговой эластичности предложения по цене можно представить в виде

$$E_P^S = \frac{(Q_2 - Q_1)(P_2 + P_1)}{(P_2 - P_1)(Q_2 + Q_1)},$$

где Q – объем предложения данного товара;
 P – цена данного товара.

Коэффициент эластичности предложения по цене показывает, на сколько процентов изменится величина предложения товара в результате изменения цены этого товара на 1%:

$$E_P^S = \frac{\% \Delta Q_S}{\% \Delta P},$$

где $\% \Delta Q_S$ – процентное изменение объема предложения;
 $\% \Delta P$ – процентное изменение цены.

Выделяют следующие **формы эластичности предложения**:

- $|E_P^S| > 1$ – предложение эластично;
- $|E_P^S| < 1$ – предложение неэластично;
- $|E_P^S| = 1$ – единичная эластичность;
- $|E_P^S| = 0$ – абсолютно неэластичное предложение;
- $|E_P^S| = \infty$ – предложение абсолютно эластично (рисунок 9).

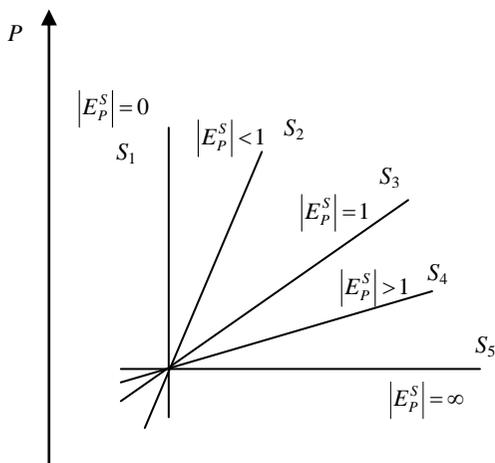




Рисунок 9 – **Формы эластичности предложения по цене**

Положительное значение, которое имеет данный коэффициент, объясняется однонаправленным изменением цены и объема предложения.

Эластичность предложения зависит не только от ценового фактора, но и от *неценовых факторов*, к которым относят следующие:

- *Типы предлагаемых к продаже товаров и услуг.* Товары, технология производства которых может быстро измениться, имеют эластичное предложение, а товары, технология производства которых не может быть быстро изменена, имеют неэластичное предложение по цене.

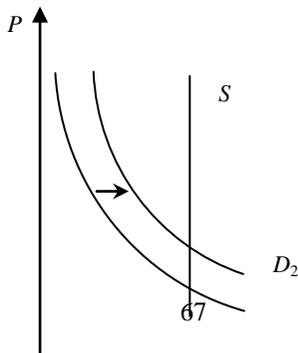
- *Наличие незагруженных производственных мощностей.* Если на предприятии все мощности загружены, то предложение будет неэластичным. Если же на предприятии есть неполная загрузка мощностей, то предложение будет эластичным.

- *Возможность длительного хранения продукции.* Длительное хранение продукции предполагает эластичное предложение, а краткосрочное – неэластичное.

- *Период времени.* Чем продолжительнее время, тем эластичнее предложение. Фактор времени является наиболее важным в определении показателя эластичности предложения.

При **оценке эластичности предложения** обычно анализируются мгновенный, краткосрочный и долгосрочный периоды времени.

Характерной чертой *мгновенного периода* является то, что реализации подлежит уже произведенный товар. Предложение здесь должно подстраиваться под спрос. Например, в мгновенном периоде производители при увеличении спроса смогут лишь повысить цены (рисунок 10).



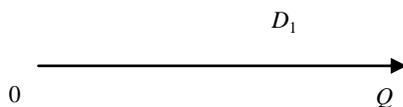


Рисунок 10 – Мгновенный период. Совершенно неэластичное предложение

В условиях *краткосрочного равновесия* предложение несколько увеличивается, но число предприятий, работающих на данном рынке, еще не меняется. Предложение увеличивается за счет более интенсивной загрузки имеющихся производственных мощностей. Цены несколько уменьшаются (рисунок 11).

В *длительном периоде* предложение – это тот объем продукции, который можно произвести, используя все мощности, включая дополнительно созданные. В этом случае все факторы производства рассматриваются как переменные. Продолжительность длительного периода такова, что предприятие имеет возможность пересмотреть все стороны своей политики, выполнить действующие к началу периода контракты, заменить устаревшее оборудование и расшириться. Кривая предложения в долгосрочном периоде эластична. Чем длиннее период времени, тем эластичнее предложение. Оно даже может стать абсолютно (совершенно) эластичным (рисунок 12).

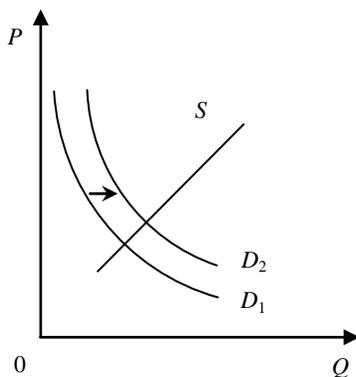
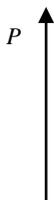


Рисунок 11 – Краткосрочный период. Изменение предложения от неэластичного до эластичного



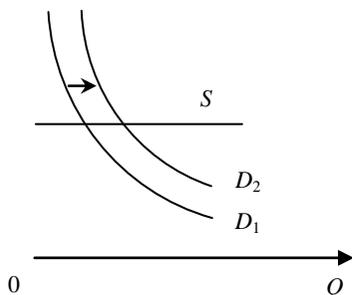


Рисунок 12 – Длительный период времени. Изменение предложения от эластичного до абсолютно (совершенно) эластичного ($E_S = \infty$)

6.3. Практическое значение анализа эластичности. Эластичность спроса по цене и выручка товаропроизводителя

Ценовая эластичность спроса и предложения имеет большое практическое значение при определении экономической политики фирм и государства. Это ярко проявляется при анализе налоговой политики правительства.

Так, *при введении акцизных и других косвенных налогов* предполагается анализ эластичности. Если спрос неэластичен, то налоговое бремя ляжет в основном на потребителя. Если же спрос эластичен, то налоговое бремя ляжет в большей степени на производителя.

При определении цены также необходим анализ эластичности. Производитель учитывает, что при неэластичном спросе на товар цену на него выгодно увеличивать, поскольку выручка также увеличится. И, наоборот, при эластичном спросе на товар цены надо снижать, поскольку в этом случае выручка будет увеличиваться.

Если предложение эластично, то *большая часть налога выплачивается потребителем*, а если неэластично – *производителем*. Это происходит потому, что при эластичном предложении производители могут переключить свои ресурсы на производство какого-то другого товара, а при неэластичном предложении этот процесс происходит очень медленно, поэтому в данном случае налог больше ложится на плечи производителей.

При *оценке эластичности спроса по показателю общей выручки* происходит следующее:

• Если спрос эластичен ($E_D > 1$), уменьшение цены приведет к увеличению общей выручки. Верно и обратное: при эластичном спросе увеличение цены приведет к уменьшению общей выручки.

Значит, если спрос эластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в противоположном направлении.

• Если спрос неэластичен ($E_D < 1$), уменьшение цены приведет к уменьшению общей выручки. Увеличение объема продаж оказывается недостаточным для компенсации снижения выручки, получаемой с единицы продукции, и в результате общая выручка уменьшается. Обратное утверждение тоже верно.

Таким образом, если спрос неэластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в том же направлении.

• При единичной эластичности ($E_D = 1$) увеличение или уменьшение цены оставит общую выручку неизменной.

Эластичность предложения не влияет на общую выручку производителя, так как между ценой и величиной предложения связь прямая. Поэтому независимо от степени эластичности или неэластичности предложения цена и доход (выручка) всегда изменяются в одном и том же направлении.

Тема 7. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

7.1. Экономические субъекты рынка: домашнее хозяйство, организация (фирма), государство

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства, фирмы (предприятия, организации), государство (правительство).

Домашнее хозяйство – это экономическая единица, включающая одного или нескольких человек. Она обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала, самостоятельно принимает решения на потребительском рынке, является собственником какого-либо фактора производства (земля, капитал, рабочая сила) и стремится максимально удовлетворить свои потребности. Домохозяйствам, кроме семей, могут называться и организации, которые занимаются производством (например, церковь, профсоюз, партия).

Предприятие (организация) в рыночном механизме выступает агентом спроса и агентом предложения, предлагает свои цены потребителям и поставщикам и одновременно учитывает сложившийся на рынке уровень цен. Оно реализует свои интересы и предложения и учитывает в той или иной степени предложения других рыночных агентов, строит свою рыночную стратегию и тактику в соответствии с существующим типом рыночной структуры и текущей ситуацией.

Характерным признаком деятельности предприятия является хозяйственный риск. Рыночные отношения требуют от предприятия производства качественной и конкурентоспособной продукции. Ключевым моментом, лежащим в основе хозяйственного риска, является соотношение между предполагаемыми затратами и результатами.

В экономических отношениях участвует и *государство*, которое предоставляет домохозяйствам и предприятиям свои услуги через систему национальной обороны страны, систему образования, медицинского обслуживания и т. д. Для обеспечения производства этих услуг государство с домохозяйств и фирм *собирает денежные средства в виде налогов*. У них же государство *покупает необходимые для своей деловой активности ресурсы, товары и услуги*.

Кроме предоставления услуг, государство *осуществляет различные денежные выплаты фирмам и домохозяйствам*. Главным образом речь идет о *трансфертных платежах*. Важная часть трансфертных платежей – это государственные денежные выплаты на социальные нужды (пенсии, пособия и другие виды помощи) нетрудоспособным, безработным и другим малообеспеченным слоям населения. Второе направление трансфертных платежей – это дотации и субсидии (денежные выплаты, предоставляемые государством фирмам для поощрения производства некоторых товаров и услуг). Субсидии и дотации могут предоставляться как производителям товаров и услуг, так и их потребителям, включая домохозяйства.

Домашние хозяйства стараются максимально удовлетворить свои желания и потребности, фирмы – получить максимальную прибыль, государство – достигнуть максимального благосостояния общества.

7.2. Понятие рационального потребителя. Закон убывающей предельной полезности. Равновесие потребителя и правило максимизации полезности

Рациональный потребитель сопоставляет затраты и выгоды от каждой дополнительной единицы покупаемого блага, стремясь к максимизации полезности.

Потребительский выбор – это выбор товаров, максимизирующий полезность потребителя в условиях ограниченности денежного дохода (бюджета).

Количественную теорию предельной полезности разработали экономисты У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас и др.

Количественный (кардиналистский) подход к анализу полезности основан на представлении о возможности измерения полезности различных благ в гипотетических единицах – ютилях (с англ. *utility* – полезность).

Полезность блага – это способность экономического блага удовлетворять ту или иную человеческую потребность.

Различают общую и предельную полезности.

Полезность, которую потребитель извлекает из одной дополнительной единицы данного блага, называют предельной полезностью.

Сумма предельных полезностей дает общую полезность некоторого количества блага.

Предельную (MU) и общую полезность (TU) можно выразить с помощью следующих формул:

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q},$$

или

$$MU = TU_n - TU_{(n-1)} \quad (\text{при } \Delta Q = 1),$$

$$MU = (TU)',$$

где ΔTU – изменение общей полезности;

ΔQ – изменение потребляемого товара.

Совокупная полезность определяется по формуле

$$TU_n = MU_1 + MU_2 + MU_3 + \dots + MU_n,$$

или

$$TU_n = \sum MU_n.$$

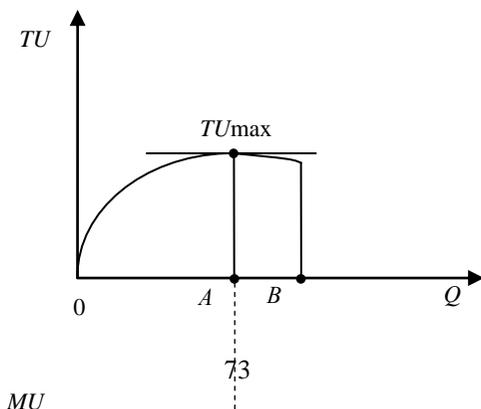
В 1854 г. немецкий экономист Г. Г. Госсен вывел закон убывающей предельной полезности.

В результате исследований им была выявлена закономерность: потребляемые последовательно части какого-либо блага обладают убывающей предельной полезностью для потребителя. При этом предполагается, что вкусы потребителей постоянны, а функция потребления непрерывна. Это также означает, что любому бесконечно малому увеличению количества блага соответствует прирост общей полезности. Хотя общая полезность с увеличением количества благ постепенно возрастает (убывающими темпами), предельная полезность каждой дополнительной единицы блага неуклонно уменьшается.

Закон убывающей предельной полезности (первый закон Госсена) гласит: предельная полезность убывает по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определенного блага.

Общая полезность с увеличением количества благ возрастает убывающими темпами, предельная полезность каждой дополнительной единицы последовательно уменьшается.

Законы, касающиеся оценки полезности, графически представлены на рисунке 13.



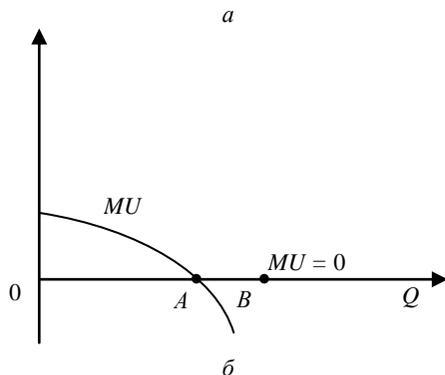


Рисунок 13 – Закон убывающей предельной полезности: изменение общей полезности (а); изменение предельной полезности (б)

Максимум удовлетворения общей полезности достигается тогда, когда предельная полезность становится равной нулю. Это и означает, что благо полностью удовлетворяет потребность. Точка *A* – это точка насыщения ($MU = 0$, а TU_{max}).

На основе первого закона Г. Г. Госсен сформулировал второй закон, который иначе называется *правилом максимизации полезности*.

Второй закон Госсена гласит: денежный доход потребителя должен быть распределен таким образом, чтобы последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида блага, приносила бы одинаковую предельную полезность.

Иначе говоря, потребляя одновременно много благ, каждый индивидуум будет находиться в равновесии тогда, когда будет покупать для себя такой набор благ, в котором предельные полезности каждого вида благ в расчете на одну денежную единицу будут равны, принося ему одинаковое удовлетворение.

Второй закон Госсена выражается следующей формулой:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda,$$

где MU_A, MU_B, \dots, MU_n – предельная полезность благ A, B, \dots, n ;

P – цена благ;

λ – предельная полезность денег.

Функция полезности максимизируется в том случае, когда денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждый последний рубль (доллар, евро), затраченный на приобретение любого блага (в нашем случае A , B или n), приносит потребителю одинаковую предельную полезность.

7.3. Организация (фирма) как хозяйствующий субъект. Классификация организаций

***Организация (предприятие, фирма)** – хозяйствующая единица, которая имеет единое управление, является юридическим лицом, осуществляет хозяйственную деятельность под свою экономическую ответственность и образована с целью получения прибыли от продажи товаров и услуг.*

Для организации (фирмы) присущи следующие *характерные черты*:

- обладает самостоятельностью;
- внутреннее строение имеет по типу иерархии;
- является юридическим лицом;
- владеет одним или несколькими предприятиями;
- производит продукт или услугу с целью получения прибыли.

Классифицируются организации (фирмы) по различным критериям:

1. *По видам хозяйственной деятельности* фирмы принято делить на следующие виды:

- сельскохозяйственные;
- промышленные;
- торговые;
- транспортные;
- банковские и др.

2. *По формам собственности* различают следующие фирмы:

- государственные;
- частные;
- коллективные;
- смешанные.

3. *По размеру* выделяют:

- крупные фирмы;
- мелкий и средний бизнес.

4. По *территориальному признаку* фирмы подразделяются на национальные и международные.

Основными формами деловых предприятий являются:

- частнопредпринимательская фирма;
- партнерство;
- корпорация.

Частнопредпринимательская фирма предполагает, что ее владелец самостоятельно ведет дела, управляет ею, несет полную экономическую ответственность, получает всю прибыль. К преимуществам данной фирмы относят простоту образования, свободу действий, гибкость при принятии решений, сильные экономические стимулы.

Партнерство – это такая форма фирмы, которая образована рядом лиц, совместно владеющими и управляющими предприятием. Права и экономическая ответственность принадлежат всем партнерам. Партнерство предполагает развитие специализации труда и управления, рост размеров первоначального капитала; иногда отмечаются различие интересов и несогласованность действий.

Корпорация (акционерное общество) – это общество, основанное на паях. Ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие. Владельцы акций получают права на совместное владение собственностью предприятия, управление и получение дохода в виде дивиденда. Решения принимают те, кто обладает *контрольным пакетом акций* (формально 50% + 1 акция). В открытом акционерном обществе акции приобретают все желающие (свободная подписка) на фондовой бирже. В закрытом акционерном обществе акции распространяются только среди членов организации.

Для корпораций характерна наивысшая степень специализации, широкий доступ к материальным и финансовым ресурсам, использование научно-технического прогресса. Однако многие мелкие держатели акций не обладают полной информацией.

Существует множество **организационно-правовых форм предприятий**: *государственные* (республиканские, коммунальные), *кооперативы* (обладают небольшим капиталом), *акционерные предприятия*.

К акционерным предприятиям относят: *открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество, арендные предприятия*, основанные на временном пользовании имуществом, *общество с ограниченной ответственностью*, отвечающее уставным капиталом, *общество с полной ответственностью*, отвечающее всем имуще-

ством, *совместное предприятие*, в уставном фонде которого есть иностранный капитал, *консалтинговая фирма*, предоставляющая консультации, *холдинги* – фирмы, владеющие контрольным пакетом акций других фирм и осуществляющие процесс экономического управления ими, *оффишорная компания* – предприятие, зарегистрированное на территории государств и зон, представляющих налоговые льготы, *малое предприятие* – предприятие различных форм собственности, ограниченное числом работающих (создает до 40% всех рабочих мест стран).

7.4. Производственная функция. Закон убывающей предельной производительности. Понятие общего, среднего и предельного продукта: измерение и взаимосвязь

Производство – это процесс, превращающий производственные ресурсы (вводимые факторы производства) в продукцию.

Технология производства – это способ соединения факторов, а также количественное и качественное соотношение факторов в производстве данного блага.

Фирма принимает деловое решение о том, какие ресурсы и в каком соотношении взять, чтобы получить максимум продукта, т. е. решает проблему «затраты – выпуск». Ответ дает производственная функция, которая отражает массу альтернативных вариантов.

Производственная функция показывает, как вводимые факторы (например, труд и капитал) трансформируются в выходные (выпускаемую продукцию).

Производственная функция отражает взаимосвязь между вводимыми факторами производства и готовой продукцией в единицу времени.

Производственная функция отражает максимальный выпуск продукции, который может быть получен при определенном сочетании факторов производства и при данном уровне технологического развития общества:

$$Q_{\max} = f(a_1, a_2, a_3, \dots, a_n),$$

где Q_{\max} – объем готового продукта;

$a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ – входные факторы производства.

В краткосрочном периоде производственную функцию можно представить следующим образом:

$$Q = f(L, K) \text{ (при } K = \text{const),}$$

где K – затраты капитала (постоянный фактор производства);

L – затраты труда (переменный фактор производства).

Закон убывающей предельной производительности (отдачи)

означает, что по мере того, как возрастает использование какого-либо переменного производственного фактора (при фиксированных остальных факторах), достигается точка, в которой дополнительное использование этого фактора ведет к снижению объема выпуска продукции, т. е. происходит уменьшение предельного продукта на каждую последующую единицу переменного фактора, что неэффективно.

Закон убывающей предельной производительности графически представлен на рисунке 14.

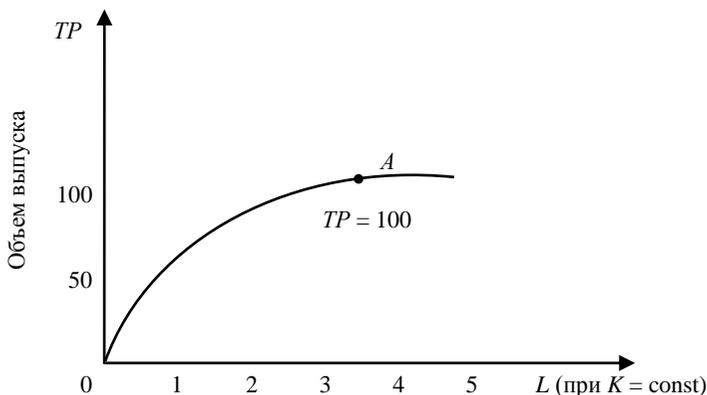


Рисунок 14 – Производственная функция

Закон убывающей предельной производительности носит не абсолютный, а относительный характер.

Фактор производства, объем которого меняется по мере изменения выпуска продукции, называют *переменным*.

Каждый переменный фактор влияет на объем выпускаемой продукции. Чтобы определить влияние изменений переменного фактора на объем продукции используют показатели: *общий* (TP_x), *средний* (AP_x) и *предельный* (MP_x) *продукт* какого-то переменного фактора x .

По мере изменения переменного фактора, например затрат труда (изменения численности работников или количества времени их работы), будет изменяться и объем выпускаемой продукции.

Общий (совокупный) продукт переменного фактора – это общее количество произведенного продукта при данном количестве постоянного и переменного факторов производства.

Совокупный продукт, например переменного фактора труда, обозначается TP_L .

Средний продукт переменного фактора показывает отношение общего продукта переменного фактора к использованному количеству этого фактора.

Если переменным фактором является труд, то формула среднего продукта примет следующий вид:

$$AP_L = \frac{TP_L}{L},$$

где AP_L – средняя производительность труда (при $K = \text{const}$).

Средний продукт показывает, какой продукт произведен одним работником за определенный период и характеризует производительность труда.

Предельный продукт переменного фактора – это дополнительный продукт, получаемый при использовании одной дополни-

тельной единицы ресурса при неизменных других ресурсах.

Если затраты переменного фактора, например труда, изменились на ΔL , а объем выпускаемой продукции на ΔTP_L , то предельный продукт труда будет равен:

$$MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L},$$

где MP_L – предельная производительность труда (при $K = \text{const}$).

При $\Delta L = 1$ формула принимает вид:

$$MP_L = TP_{L_n} - TP_{L_{n-1}}.$$

Также можно определить MP_x , взяв производную от TP_x , т. е. для фактора труда формула примет следующее выражение:

$$MP_L = (TP_L)'$$

7.5. Изокванта. Карта изоквант. Предельная норма технологического замещения

Графическим выражением двухфакторной функции $Q = f(L, K)$ является карта изоквант (от лат. *iso* – тот же самый, *quantus* – количество).

***Изокванта** – линия, совокупность точек которой представляют различные комбинации двух факторов производства, обеспечивающих одинаковый объем выпуска продукции.*

Существует другое определение изокванты.

***Изокванта** – линия равных объемов выпуска продукции при разных значениях использования труда и капитала.*

Карта изоквант – набор изоквант, каждая из которых указывает максимальный выпуск продукта при использовании различных факторов.

Изокванта и карта изоквант представлены на рисунке 15.

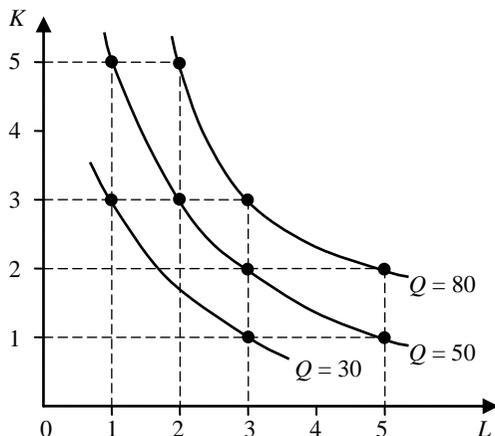


Рисунок 15 – Изокванта и карта изоквант

Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска она представляет. Изокванты не пересекаются.

Изокванта отражает объективную возможность технологической замены одного фактора другим без сокращения производства. Ее форма определяется динамикой предельной нормы технологического замещения капитала трудом.

Предельная норма технологического замещения (MRTS) – величина, на которую может быть сокращен капитал за счет использования одной дополнительной единицы труда при фиксированном объеме выпуска продукции:

$$MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L},$$

где ΔK – изменение капитала;

ΔL – изменение труда.

Замещение факторов предполагает сохранение объема выпуска, поэтому показатель предельной нормы технологического замещения тесно связан с предельными продуктами факторов производства:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L}.$$

Предельная норма технологического замещения факторов производства равна также обратному соотношению их предельных продуктов ($MP_L : MP_K$).

7.6. Понятие и классификация издержек

Если покупателя при приобретении товара на рынке прежде всего интересует его полезность, то для продавца (производителя) центральное место занимают издержки производства.

В теории фирмы важную роль играет фактор времени.

Краткосрочный (короткий) период – это отрезок времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными, а другие – переменными.

Долгосрочный (длительный) период – это отрезок времени, в течение которого все факторы являются переменными.

Издержки производства – совокупные затраты на производство товара или услуги в денежном выражении.

Издержки производства делятся на следующие виды:

- *индивидуальные* (издержки отдельного предпринимателя, фирмы);
- *общественные* (издержки на производство продукции, охрану окружающей среды, подготовку квалифицированной рабочей силы, научные разработки);
- *производственные* (издержки на производство товаров и услуг);
- *издержки обращения* (связанные с реализацией произведенной продукции).

Издержки классифицируются по различным критериям. Так, если рассматривать *деятельность отдельного предприятия (фирмы)*, различают явные и неявные издержки.

Явные, или внешние, издержки – денежные выплаты, которые предприятие (фирма) производит поставщикам факторов производства в том случае, когда эти факторы ей не принадлежат.

В число явных издержек входит заработная плата, выплачиваемая рабочим, жалование менеджерам, комиссионные выплаты торговым фирмам, выплаты банкам и другим поставщикам финансовых услуг, транспортные расходы, амортизация оборудования, затраты на сырье и материалы и т. д.

Неявные, или внутренние, издержки – стоимость услуг факторов производства, которые используются, но не являются покупными, или альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирм.

Неявные издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, и поэтому остаются недополученными. Например, если владелец мелкой фирмы работает наряду с наемными работниками этой фирмы, не получая при этом жалования, то он тем самым отказывается от получения жалования, как если бы он работал где-либо в другом месте. Неявные издержки обычно не отражаются в бухгалтерской отчетности.

Внутренние и внешние издержки составляют *экономические издержки фирмы*. В экономические издержки фирмы включается также и нормальная прибыль.

Нормальная прибыль – это та минимальная плата, которую должен получить владелец фирмы, чтобы у него был смысл использовать свой предпринимательский талант в данной сфере деятельности.

7.7. Издержки производства в краткосрочном периоде

Анализ издержек производства в краткосрочном периоде основан на том, что изменяются лишь переменные издержки, т. е. те, которые зависят от объема производства.

Постоянные издержки (FC) – издержки, величина которых не меняется в зависимости от изменения объема производства.

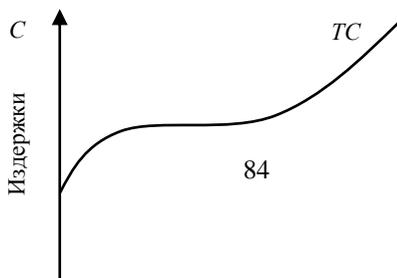
Постоянные издержки существуют даже в том случае, если фирма ничего не производит. Они включают оплаты обязательств по облигационным займам, рентные платежи, амортизационные отчисления, налог на имущество, страховые взносы, жалование управленческому персоналу и будущим специалистам предприятия (фирмы).

Переменные издержки (VC) меняются в прямой зависимости от объема производства.

Переменные издержки связаны с затратами на покупку сырья и рабочей силы. Динамика переменных издержек неравномерна: начиная с нуля, по мере роста производства они первоначально растут очень быстро; затем по мере дальнейшего увеличения объемов производства начинает сказываться фактор экономии на массовом производстве, и рост переменных издержек становится уже более медленным, чем увеличение продукции. В дальнейшем, когда вступает в действие закон убывающей производительности, переменные издержки снова начинают обгонять рост производства. В долгосрочном периоде все издержки являются переменными.

Валовые (общие) издержки (TC) – это сумма постоянных и переменных издержек при каждом данном объеме производства ($TC = FC + VC$).

Графическое изображение указанных издержек представлено на рисунке 16.



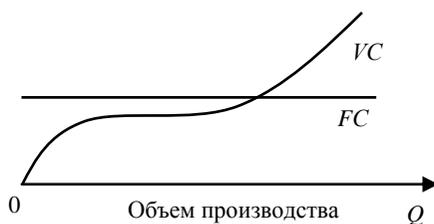


Рисунок 16 – Общие, постоянные и переменные издержки

При выборе фирмой объема производства решающее значение имеет анализ динамики предельных и средних издержек.

Предельные издержки (MC) – дополнительные издержки, связанные с производством одной дополнительной единицы продукции.

Предельные издержки исчисляются по формуле

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q},$$

где ΔTC – изменение общих затрат;

ΔQ – изменение объема производимой продукции на одну единицу.

Расчет предельных издержек может осуществляться другими способами:

$$MC = TC_n - TC_{(n-1)} \text{ (при } \Delta Q = 1),$$

или

$$MC = (TC)'$$

Между средними переменными, средними общими и предельными издержками существует тесная связь. На рисунке 17 кривая предельных издержек MC пересекает кривую средних издержек ATC в точке B , а кривую средних переменных издержек AVC – в точке K , которые имеют минимальное значение.

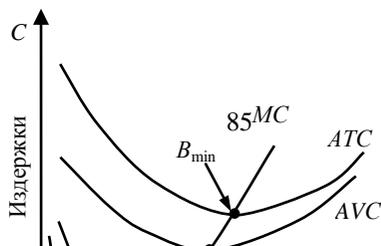


Рисунок 17 – Взаимосвязь средних и предельных издержек

Средними общими издержками (ATC , AC) называют затраты на единицу произведенной продукции $\left(ATC = \frac{TC}{Q} \right)$.

Сначала средние издержки весьма высокие. Это связано с тем, что большие постоянные издержки распределяются на незначительный объем продукции. По мере роста объема производства основное влияние на величину средних издержек начинают оказывать не постоянные, а переменные издержки. Поэтому вследствие закона убывающей доходности (отдачи) кривая начинает идти вверх. Кривая средних общих издержек непосредственно зависит от кривых средних постоянных издержек и средних переменных издержек:

$$ATC = AFC + AVC.$$

Средние переменные издержки (AVC) – это переменные издержки в расчете на единицу продукции $\left(AVC = \frac{VC}{Q} \right)$.

Средние постоянные издержки (AFC) – это постоянные из-

держки на единицу выпуска продукции $\left(AFC = \frac{FC}{Q} \right)$.

Кривые предельных и средних постоянных издержек не связаны друг с другом.

7.8. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба

Для долговременного периода актуальными являются понятия общих и средних издержек, и здесь уже невозможно деление их на постоянные и переменные. Все издержки предприятия (фирмы) являются переменными.

На рисунке 18 показана кривая долгосрочных средних общих издержек ($LATC$), которая состоит из участков кривых краткосрочных издержек ($SATC_1, SATC_2$ и т. д.) применительно к различным размерам тех предприятий, которые могут быть построены. Эти варианты фирма может рассматривать как ступени своего роста.

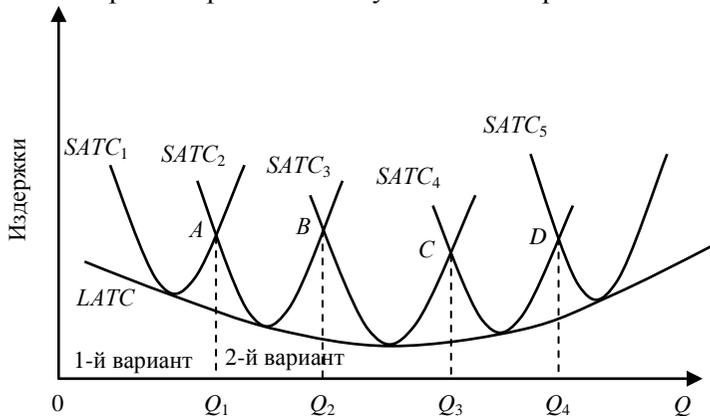


Рисунок 18 – Кривая долгосрочных средних издержек

На каких-то промежутках своей деятельности фирма не меняет производственные мощности, а использует то, что имеет, т. е. можно допустить, что на каждой ступени фирма функционирует в кратко-

срочном периоде (S). Поэтому кривая, описывая ее издержки на данном этапе, будет кривой краткосрочных средних издержек. Кривая $SATC_1$ описывает краткосрочные средние издержки для самого малого предприятия (1-й вариант). Это значит, что предприниматель ставит цель получить объем продукции, не превышающий Q_1 единиц. Но этот объем продаж может быть произведен и на большем предприятии, но тогда увеличатся средние общие издержки, поскольку увеличиваются производственные мощности. Выбор 2-го варианта размера предприятия предполагает увеличение объема выпуска от Q_1 до Q_2 единиц продукции и т. д. Каждой точке на кривой долгосрочных средних издержек $LATC$ соответствует конкретный размер предприятия со своей собственной кривой $SATC$. *Кривая долгосрочных средних издержек $LATC$ (плановая кривая, или кривая-конверт)* является касательной (огигающей) для всех возможных кривых краткосрочных $SATC$. Она показывает наименьшие издержки на производство единицы продукции, с которыми может быть обеспечен любой объем производства при условии, что предприятие имело в своем распоряжении достаточно времени для проведения необходимых изменений в размерах предприятия. Следовательно, фирма определяет максимальный объем производства при наименьших издержках.

На рисунке 18 видно, что наращивание производственных мощностей предприятия будет сопровождаться уменьшением средних общих издержек на производство единицы продукции вплоть до достижения размеров предприятия, соответствующих $SATC_3$. Дальнейшее наращивание объема производства стремится к увеличению долгосрочных средних общих издержек. Дугообразную форму кривой $LATC$ можно объяснить с помощью *эффекта масштаба*.

На рисунке 19 кривая долгосрочных издержек состоит из вариантов, которые называются *ступени роста*. В каждой ступени (I, II, III) фирма функционирует в краткосрочном периоде.

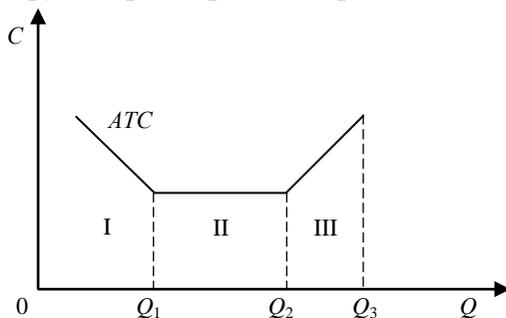


Рисунок 19 – Изменение в масштабе производства (эффект масштаба)

Динамику кривой долгосрочных издержек можно объяснить при помощи *эффекта масштаба*. Изменение фирмой параметров своей деятельности, т. е. переход от одного варианта размеров предприятия к другому, получил название *изменение в масштабе производства*. Выделяют положительный, нейтральный и отрицательный эффекты масштаба.

*На первом временном интервале производства (от 0 до Q_1) долгосрочные издержки снижаются с увеличением объема выпускаемой продукции, т. е. имеет место экономия от роста масштаба – **положительный эффект масштаба**.*

*На втором временном интервале производства (от Q_1 до Q_2) долгосрочные издержки не реагируют на увеличение объема производства, т. е. остаются неизменными. И фирма будет иметь **постоянный эффект** от изменения масштаба производства, т. е. постоянную отдачу от роста масштаба – **нейтральный эффект**.*

*На третьем временном интервале производства (от Q_2 до Q_3) долгосрочные издержки при увеличении объема выпуска растут и имеет место **ущерб от роста масштаба производства**, или **отрицательный эффект масштаба**.*

7.9. Понятие изокосты. Равновесие товаропроизводителя

Изокоста – это линия равных издержек при различных сочетаниях труда и капитала.

Пример изокосты представлен на рисунке 20.



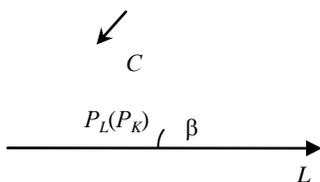


Рисунок 20 – **Изокоста**

В качестве переменных факторов выступают труд L (фактор X) и капитал K (фактор Y). Цены труда и капитала постоянны ($P_x, P_y = = \text{const}$). Изокоста (C), или *бюджетное ограничение производителя* (денежные средства, которыми располагает фирма для организации производства), определяется по формуле

$$TC = P_K \cdot K + P_L \cdot L,$$

где P_K – цена одной единицы капитала;

P_L – цена одной единицы труда;

K – капитал;

L – труд.

Поскольку $P_L = W$ (заработная плата) и $P_K = r$ (арендная плата за капитал), то *бюджетное ограничение производителя* можно записать также при помощи следующей формулы:

$$TC = WL + rK,$$

где TC – валовые издержки (инвестиционный бюджет);

WL – издержки на оплату труда;

rK – капитальные издержки.

Для каждого значения валовых издержек существует своя изокоста.

Если переписать уравнение $TC = WL + rK$ как уравнение для прямой линии, то получим:

$$K = \frac{TC}{r} - \frac{W}{r} L.$$

Отсюда, угол наклона изокосты равен $\left| -\frac{W}{r} \right|$, но поскольку $P_L = W$ и $P_K = r$, то *угол наклона изокосты* ($\angle\beta$) можно выразить через цены на переменные ресурсы K и L :

$$\angle\beta = \left| \frac{-P_L}{P_K} \right|.$$

Отсюда *угловой коэффициент изокосты* будет равен:

$$\left| -\frac{W}{r} \right| = \left| -\frac{P_L}{P_K} \right|.$$

Угловой коэффициент изокосты показывает:

- угол наклона изокосты;
- при замене капитала на труд либо труда на капитал валовые издержки остаются неизменными ($TC = \text{const}$).

Равновесие производителя. Допустим фирме необходимо произвести определенное количество продукции, равное Q_1 (рисунок 21). Совместим карту изокост (TC_1, TC_2), доступную по бюджету фирме, с изоквантой Q_1 , указав точку касания B . Определим оптимальный объем производства при заданных бюджетных возможностях. В точке B угол наклона изокосты $\left| \frac{-P_L}{P_K} \right|$ равен углу наклона изокванты $\left| \frac{MP_L}{MP_K} \right|$,

где MP_K – предельный продукт капитала, MP_L – предельный продукт труда. Поскольку в точке B кривой $TC_1 < TC_2$, на которой лежат точки A и C , а углы наклона β изокосты и изокванты в точке B совпадают, то точка B является оптимальной для производителя. Точки A и C неэффективны, поскольку в них производителю необходимо было бы для производства Q_1 единиц продукции затратить больше средств ($TC_2 > TC_1$).

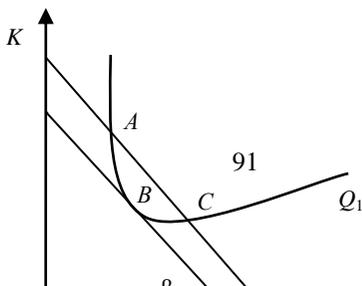




Рисунок 21 – Равновесие (оптимум) производителя

Равновесие производителя находится в точке B , поскольку фирма, производя одно и то же количество товара в точках A , B и C , выбирает в точке B наименьшие издержки TC_1 . Точка касания изокосты и изокванты B определяет оптимальный набор факторов K и L (см. рисунок 21).

Точка B отражает состояние оптимума производителя, когда последний рубль, затраченный на каждый ресурс, приносит одинаковый предельный продукт.

Математически система равновесий описывается системой уравнений

$$TC = P_K \cdot MP_K + P_L \cdot MP_L \left\{ \frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K} \right.$$

Отсюда

$$\boxed{\frac{MP_K}{P_K} = \frac{MP_L}{P_L}}.$$

Это и есть условие оптимума производителя, или правило минимизации издержек.

7.10. Траектория роста фирмы

При наложении карты изоквант на карту изокост можно получить траекторию роста фирмы (линию OK), или изоклираль (рисунок 22).

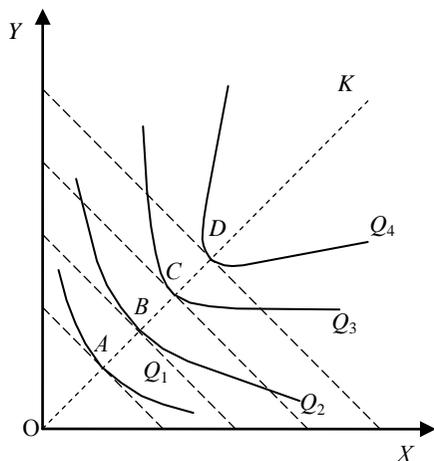


Рисунок 22 – Траектория экономической деятельности фирмы (изоклиная)

Изоклиная показывает оптимальные объемы производства фирмы при разных производственных мощностях.

7.11. Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли

Общий (валовой) доход (total revenue, TR) – это общая сумма денежной выручки, полученная фирмой в результате реализации продукции.

Общий (валовой) доход исчисляется по формуле

$$TR = P \cdot Q,$$

где P – цена реализации единицы продукции;
 Q – количество единиц продукции.

Средний доход (average revenue, AR) – величина денежной выручки, приходящейся на единицу реализуемой продукции.

В условиях совершенной конкуренции средний доход равен цене единицы продукции:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P.$$

Предельный доход (marginal revenue, MR) – приращение валового дохода, полученное в результате производства и реализации дополнительной единицы продукции.

Предельный доход определяется по формуле

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q},$$

где ΔTR – прирост валового дохода в результате реализации дополнительной единицы продукции;

ΔQ – прирост объема производства и реализации на единицу продукции.

MR также можно рассчитать как производную от TR :

$$MR = (TR)'$$

Если ΔQ равно 1, то используется формула

$$MR = TR_n - TR_{n-1}.$$

На основе классификации издержек на внешние (явные) и внутренние (неявные) предлагаются различные концепции прибыли. Прибыль бывает нормальной, бухгалтерской, экономической.

Напомним, что существуют явные (внешние, или бухгалтерские) издержки, которые определяются суммой расходов предприятия на оплату покупаемых факторов производства со стороны, и неявные (внутренние) затраты, которые определяются стоимостью ресурсов, находящихся в собственности данного предприятия.

Бухгалтерская прибыль (Pr) – это разница между валовым доходом (совокупной выручкой) и внешними (бухгалтерскими) из-

держками:

$$Pr = TR - TC,$$

где TR – общая выручка (доход);

TC – общие издержки.

Бухгалтерская прибыль больше экономической прибыли на величину внутренних издержек.

Если из бухгалтерской прибыли вычесть внутренние издержки, включая в них нормальную прибыль, то мы получим **экономическую (чистую) прибыль**.

Нормальная прибыль появляется в том случае, когда общая выручка предприятия или фирмы равна общим затратам, которые исчисляются как альтернативные ($TR = TC$). Минимальный уровень прибыльности – это получение нормальной прибыли, когда предпринимателю выгодно вести бизнес. Нормальная прибыль иначе называется нулевой экономической прибылью. Она входит в состав внутренних издержек. Рассчитывается экономическая прибыль следующим образом:

$$\text{Экономическая прибыль} = \frac{\text{Валовой доход}}{\text{совокупная выручка}} - \frac{\text{Экономические издержки}}{\text{(внешние + внутренние)}}.$$

Наличие экономической прибыли означает, что на данном предприятии ресурсы используются более эффективно.

Относительным показателем прибыли является рентабельность. **Рентабельность** – показатель эффективности производства, демонстрирующий степень отдачи факторов производства, применяемых в процессе производства.

Норма прибыли – это отношение балансовой прибыли к используемым производственным фондам, выраженное в процентах.

Норма прибыли характеризует рентабельность производства в целом:

$$Pr = \frac{P_B}{K_a} \cdot 100\%$$

где P_B – балансовая прибыль (общая сумма прибыли предприятия за определенный период);

K_a – авансированный капитал (сумма основных производственных фондов и оборотные средства).

Целью деятельности фирмы является максимизация прибыли, которая представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными издержками ($TR - TC$). Поскольку и издержки, и доход являются функцией объема производства, то для фирмы основной проблемой становится определение оптимального (наилучшего) объема производства.

Фирма будет максимизировать прибыль при таком объеме выпуска продукции, когда разность между совокупным доходом и совокупными издержками наибольшая, или при объеме, при котором предельный доход равен предельным издержкам:

$$MR = MC \rightarrow \text{Прибыль максимальна.}$$

Если убытки фирмы меньше ее постоянных издержек, то фирме следует продолжать работать (в краткосрочном периоде), если убытки больше постоянных издержек, то фирме следует прекратить производство.

7.12. Государство как экономический субъект.

Микроэкономическое регулирование и его основные инструменты

Государственное регулирование может преследовать самые различные цели: сдерживание производства одних товаров и стимулирование выпуска других, сокращение уровня безработицы, выравнивание доходов населения, борьбу с инфляцией.

Методы воздействия на микроэкономические субъекты могут быть прямыми и косвенными.

Прямые методы базируются на силе государственной власти и включают в себя меры запрета, разрешения и принуждения, т. е. представляют собой прямое вмешательство государства в экономику

предприятий в виде целевого финансирования программ, введения фиксированных цен, государственных заказов. **Косвенные методы** предполагают использование экономических инструментов.

Государственное вмешательство осуществляется в трех взаимосвязанных формах: правовой, социально-экономической и организационно-институциональной.

Правовая форма проявляется в том, что государство определяет правовую основу, в соответствии с которой устанавливаются основные нормы (правила) поведения хозяйствующих субъектов.

Социально-экономическая форма реализуется через совокупность конкретных способов (распределение собственности, налоги, трансферты) воздействия на процессы, поведение хозяйствующих субъектов и экономическую активность.

При *организационно-институциональной форме* государство регулирует процессы функционирования экономической системы путем создания соответствующих учреждений, институтов и агентств различных направлений и профиля.

Основными экономическими инструментами, влияющими на деятельность фирмы, являются цены, налоги, дотации и субсидии.

Так, государство устанавливает *фиксированные*, или *предельные, цены на товары* с целью стабилизации экономической ситуации.

При этом директивная цена может быть установлена на уровне, как превышающем цену равновесия, так и ниже ее. В первом случае возникает избыток товаров, во втором – дефицит, активизация черного рынка, очереди, административные формы распределения товаров, снижение качества товаров и т. д.

Государство также может воздействовать на поведение фирмы, используя такие *финансовые рычаги, как налоги, льготы, таможенные пошлины, дотации, субсидии, политика ускоренной амортизации.*

Рассмотрим влияние налогов на рынок на примере **введения правил введением акцизного налога**. Условно здесь можно предложить две ситуации: уплата налога продавцом и уплата налога покупателем. Проанализируем ситуацию, когда *налог перечисляется в бюджет государства продавцом* (рисунок 23).

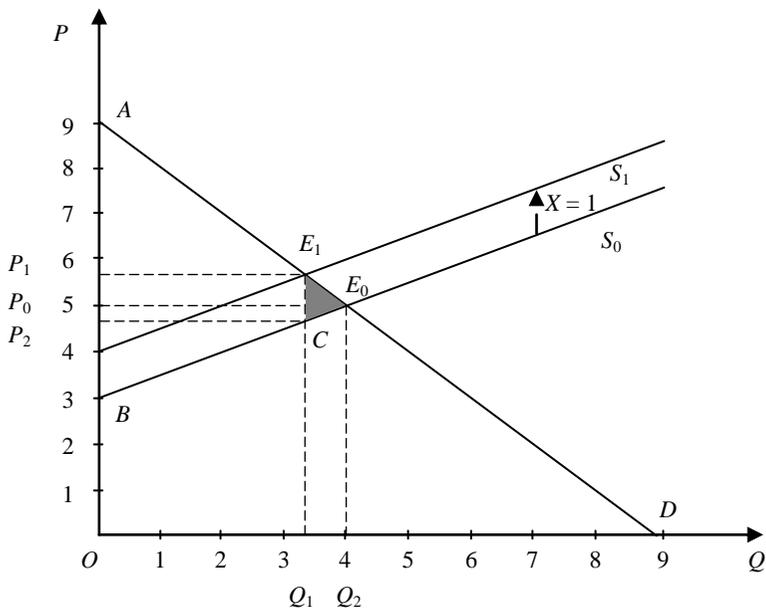


Рисунок 23 – Установление правительством потоварного налога

Цена продавца (P_2) будет равна разности цены покупателя (P_1) и налога (X).

Сумма денег, которую получит продавец за Q_1 единиц товара, выражена на графике площадью прямоугольника OP_2CQ_1 . Сумма денег, которую заплатит покупатель за Q_1 единиц товара, показана на графике прямоугольником $OP_1E_1Q_1$. Сумма денег, которая поступит в бюджет государства, представлена на графике прямоугольником $P_1E_1CP_2$. Этот налог вносится в бюджет государства продавцом. Часть потерь, равная площади треугольника E_1E_0C , не компенсируется ничем. Она представляет собой *чистые потери для общества от введения потоварного налога*. Эти потери вызваны сокращением объема производства данного товара и перераспределением высвобожденных ресурсов в другие отрасли, где они используются с меньшим эффектом.

Плательщиками налогов, как правило, выступают продавцы, поэтому *введение новых налогов или увеличение их ставок приводит к нарушению равновесного состояния объема спроса и предложения*. При этом налоговое бремя распределяется между продавцом и поку-

пателем (количественное выражение налогового бремени зависит от ценовой эластичности спроса и предложения товаров и услуг, облагаемых налогом).

Рассмотрим другую ситуацию – **установление правительством потоварной дотации**.

Дотации (с лат. dotatio – дар) – оказание правительством безвозмездной финансовой помощи непроеизводственной сфере, а также предприятиям или отраслям с целью стимулирования производства товаров, развития отраслей, снижения уровня безработицы, обеспечения независимости страны от поставок определенных товаров из-за границы.

Если дотация устанавливается в постоянном размере в расчете на единицу продукции, то ее воздействие на товаропроизводителя можно рассматривать как снижение налога, т. е. кривая предложения сместится вниз на величину дотации. В результате цена, уплачиваемая покупателем P_1 , уменьшается, а цена, получаемая продавцом P_2 , увеличивается, что положительно отразится на объеме производства. Предположим, что правительство уплачивает продавцу потоварную дотацию на каждую единицу товара (рисунок 24).

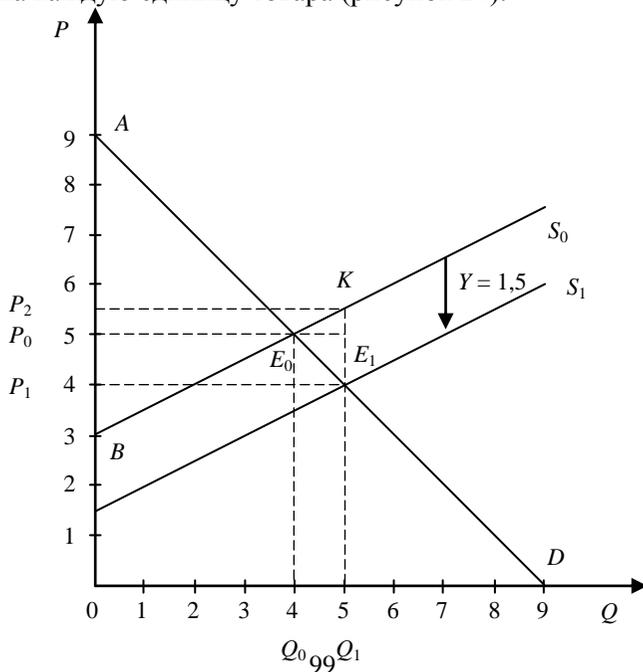


Рисунок 24 – Установление правительством потоварной дотации

Дотация – это как бы налог «наоборот». Потоварная дотация устанавливается либо в определенном проценте к цене товара, либо в абсолютной сумме (в рублях) в расчете на единицу товара. Потоварные дотации обычно получают производители, хотя в принципе их непосредственно могут получать и потребители.

Как видно на графике (см. рисунок 24), правительство ввело дотацию из госбюджета (Y) производителям данного товара размером 1,5 р. в расчете на единицу продукции. Сумма дотации равна площади фигуры $P_2KE_1P_1$.

Субсидирование – получение товаропроизводителями определенной финансовой поддержки из государственного бюджета для производства определенного вида товара или населением – для улучшения жилищных условий в пределах минимальной нормы проживания.

Прямые воздействия одного экономического контрагента на результаты деятельности другого либо на третье лицо, непосредственно не включенное в рынок данного блага, т. е. не являющееся ни продавцом, ни покупателем, называют *внешними эффектами*.

Внешние эффекты могут производиться как при производстве, так и при потреблении благ. При этом внешние эффекты могут быть как отрицательными, так и положительными.

Положительный внешний эффект (выгода) имеет место, когда потребление или производство одного субъекта приводит к увеличению полезности каких-либо других потребителей или увеличению прибыли каких-либо других фирм.

Например, на рынке платных медицинских услуг делают прививки от гриппа. В этом случае выигрывают не только потребители этой услуги, но и другие люди, поскольку в итоге общее число заболевших гриппом уменьшается.

Отрицательный внешний эффект (издержки) имеет место, когда потребление или производство одного субъекта приводит к сокращению полезности каких-либо других потребителей или уменьшению прибыли каких-либо других фирм.

Например, нефтехимический комбинат загрязняет воду в городе, в результате моральные и материальные потери (покупка лекарств) его жителей увеличиваются. Здесь процесс производства одного предприятия приводит к сокращению уровня потребления многих индивидов.

В теореме Коуза утверждается, что регулирование отрицательных внешних эффектов может производиться без вмешательства государства в форме компенсаций источника отрицательных внешних эффектов пострадавшей стороне.

Раздел III. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

Тема 8. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

8.1. Национальная экономика, ее общая характеристика. Закрытая и открытая экономика

По определению лауреата Нобелевской премии В. Леонтьева, национальная экономика – это саморегулирующаяся система, состоящая из большого числа взаимосвязанных различных видов деятельности.

Понятие национальной экономики тесно связано с термином «экономическая система».

Национальную экономику можно определить как исторически сложившуюся систему общественного воспроизводства страны, взаимосвязанных отраслей, видов производств и территориальных

комплексов, т. е. систему, которая охватывает все сложившиеся формы общественного разделения и кооперации труда.

Существует также другое определение национальной экономики.

***Национальную экономику** можно рассматривать как исторически сложившуюся систему взаимосвязей между хозяйствующими субъектами с целью общественного воспроизводства и использования национального продукта.*

Субъектами национальной экономики являются организации (предприятия, фирмы), домашние хозяйства и государство, объединенные в единую систему экономическими взаимоотношениями.

Иностранный сектор включает экономические субъекты, имеющие постоянное местонахождение за пределами данной страны, а также иностранные государственные институты. Воздействие иностранного сектора на отечественную экономику осуществляется через взаимный обмен товарами, услугами, капиталом и национальными валютами.

Объектами национальной экономики являются товарные потоки и услуги.

Различают открытую и закрытую экономику.

***Закрытая экономика** – экономика, все резиденты которой не совершают сделок с внешним миром.*

***Открытая экономика** – экономика, все резиденты которой совершают сделки с внешним миром (за границей) без ограничений.*

Основной функциональной целью национальной экономики является удовлетворение потребностей всего населения страны, которая включает:

- стабильный, устойчивый экономический рост;
- стабильный уровень цен;
- полную занятость;
- поддержание равновесного внешнеторгового баланса (между экспортом и импортом);
- достижение высокой эффективности производства;
- справедливое распределение доходов;
- защиту окружающей природной среды и улучшение среды обитания человека;
- экономическую свободу;
- увеличение свободного времени.

Национальная экономика страны включает в себя производственную (материальное и нематериальное производство) и непроизводственную сферы.

***Материальное производство** предполагает преобразующее воздействие человека на природу, в результате чего создаются предметы потребления и средства производства.*

Материальное производство имеет сложную отраслевую технологическую и функциональную структуру и включает промышленность, состоящую из двух групп отраслей – добывающей и обрабатывающей; сельское и лесное хозяйство; строительную отрасль; отрасли, непосредственно связанные с доведением продукта до потребителя (транспорт, торговля, связь).

***Нематериальное производство** отличается от материального своим продуктом, имеющим нематериальную форму, и включает научные знания и научное обслуживание, услуги, оказываемые населению, искусство, культуру, образование, здравоохранение и др.*

Непроизводственная сфера, хотя и не производит определенных продуктов и услуг, но все же ее деятельность необходима для общества (оборона, судебные и юридические органы, религиозные учреждения и другие общественные организации).

Структура национальной экономики представляет собой устойчивые количественные и качественные соотношения между различными ее составными частями.

Национальная экономика имеет достаточно сложное строение, поэтому в ней можно выделить несколько *видов структур*:

- *Воспроизводственная структура*. Критерий ее выделения – особенности хозяйствования субъектов макроэкономики: домашних хозяйств, бизнеса и государства. Они и являются элементами воспроизводственной структуры.

- *Социальная структура*. Структурные элементы в ней объединяются по критериям различных форм собственности, видов труда и доходов, групп предприятий.

- *Отраслевая структура*. Данная структура выделяется по критерию однородности выполняемых производственных функций, выпускаемых продуктов, услуг и других результатов.

- *Территориальная структура*. Выделяется она по критерию размещения производительных сил.

- *Инфраструктура*. Критерий ее выделения – особенности обслуживания того или иного производства. Инфраструктура включает в себя отрасли, обслуживающие народнохозяйственный комплекс: транспорт, банки, кредитная система, автомобильные и железные дороги, энерго-, водо-, газоснабжение, связь и др.

- *Структура внешнеэкономических связей*. Данная структура выделяется по критерию взаимодействия субъектов одной или нескольких стран.

Следует отметить, что национальные экономики разных стран имеют различную структуру. Эти различия обусловлены сложившимися подходами к формированию экономики, традициями в производстве и др.

8.2. Система национальных счетов (СНС).

Валовой внутренний продукт и принципы его расчета.

Другие показатели СНС

Расчет результатов экономической деятельности на макроуровне осуществляется с помощью системы национальных счетов. СНС была

разработана Статистической комиссией Организации объединенных наций в 1953 г. Республика Беларусь перешла на СНС в 1993 г.

Система национальных счетов – это свод балансовых экономических таблиц, отражающих, с одной стороны, расходы субъектов хозяйственной деятельности на покупку товаров, с другой – их доходы от результатов хозяйственной деятельности.

СНС использует принцип двойной записи – плательщика и получателя.

Иными словами, СНС – это система таблиц в форме бухгалтерских счетов, характеризующих процесс производства, распределения и конечного использования валового внутреннего продукта за год.

Основная задача СНС – дать анализ производства и использования национального продукта, а также найти варианты повышения эффективности использования располагаемых ресурсов.

Большой вклад в создание СНС внес американский экономист Саймон Кузнец (Нобелевский лауреат по экономике 1971 г.).

Для измерения национальной экономики используются показатели, которые являются основными элементами СНС.

К *показателям СНС* относят валовой внутренний продукт, валовой национальный доход или валовой национальный продукт, чистый фактический доход, чистый валовой продукт, национальный доход, валовой национальный располагаемый доход, личный доход, чистое экономическое благосостояние и др.

Ведущее место занимает валовой внутренний продукт.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это рыночная стоимость конечного продукта, произведенного на территории данной страны национальными и иностранными фирмами за определенный период времени.

ВВП присущи следующие признаки:

- Является стоимостным показателем, т. е. выражается в денежном выражении.
- Исключает повторный счет. В ВВП *включается только конечный продукт* (продукция, идущая на фактическое конечное потребление).

ние) и не включается промежуточный продукт (товары, которые будут использованы в дальнейшем для производства других товаров).

- Не учитывает непроизводительные сделки, т. е. трансферты, операции с ценными бумагами.

- Не включает те блага и услуги, которые не имеют рыночной оценки (домашняя работа, работа в личном подсобном хозяйстве, безвозмездные услуги и т. д.).

- Не учитывает товары и услуги, производимые «теневым» сектором.

- Производится всеми фирмами, находящимися на территории данной страны.

Валовой национальный доход, или валовой национальный продукт, так как в ряде стран используется именно этот показатель (например, в США), отличается от ВВП тем, что его производят национальные фирмы, находящиеся как на территории своей страны, так и за рубежом (данный показатель превышает ВВП на 1,5–2%).

Валовой национальный доход (ВНД), или валовой национальный продукт (ВНП), – это доходы жителей данной страны независимо от того, в какой экономике – отечественной либо зарубежной – они получены.

Валовой национальный доход исчисляется следующим образом:

$$ВНД = ВВП + \text{Чистый фактический доход из-за рубежа.}$$

Чистый фактический доход (ЧДФ) – это сальдо (разность) доходов, полученных из-за рубежа за счет размещенного там капитала в различных формах (кредит, недвижимость, ценные бумаги, оборудование, проценты по займам, денежные переводы от работающих за границей). Это чистые платежи, полученные из-за рубежа за вычетом доходов, заработанных иностранцами бизнесменами в данной стране.

Валовой национальный располагаемый доход (ВНРД) определяется по формуле

$$ВНРД = ВВП + ЧДФ + TR \text{ (чистые трансферты из-за рубежа).}$$

Чистые трансферты из-за рубежа – это трансферты, полученные в виде дарения, пожертвования, гуманитарной помощи, за вычетом аналогичных трансфертов, переданных за рубеж.

Чистый валовой продукт (ЧВП) рассчитывается следующим образом:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{Амортизация}.$$

Если из показателя **ЧВП** вычесть чистые косвенные налоги на бизнес, то получим **национальный доход (НД)**. Он представляет собой сумму первичных доходов национальных производителей:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{Чистые косвенные налоги на бизнес}.$$

Косвенные налоги являются составляющими цены, т. е. увеличивают цену товара (налог на добавленную стоимость, акцизные сборы, импортные пошлины, налоги на монопольные виды деятельности).

Личный доход (ЛД) определяется следующим образом:

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \begin{array}{l} \text{Взносы на социальное} \\ \text{страхование, налоги} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Трансфертные} \\ \text{платежи} \end{array} \text{ на прибыль компаний}.$$

Располагаемый личный доход (РЛД) используется домашними хозяйствами на потребление и сбережение. Рассчитывается он в следующем порядке:

$$\text{РЛД} = \text{ЛД} - \begin{array}{l} \text{Подходный налог и некоторые} \\ \text{неналоговые платежи} \end{array} \text{ государства}.$$

К неналоговым платежам государству можно отнести, например, налог на наследство.

Важным показателем является **национальное богатство** – совокупность материальных благ, накопленных в данной стране на определенную дату. В состав национального богатства считают необходимым включать квалификацию рабочей силы, а также интеллектуальную собственность.

Чисто экономическое благосостояние (ЧЭБ) складывается из нескольких показателей:

$$\text{ЧЭБ} = \text{ВВП} + \begin{array}{l} \text{«Теневая»} \\ \text{экономика} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Загрязнение} \\ \text{Досуг} - \text{окружающей} \\ \text{среды} \end{array}$$

Показатель ЧЭБ меньше ВВП за счет потери благосостояния от загрязнения окружающей среды (за исключением военных лет, когда ВВП резко сокращается).

Принципы расчета ВВП. Существуют несколько подходов в измерении ВВП:

- производственный метод (по добавленной стоимости);
- распределительный метод (по доходам);
- метод конечного использования (по расходам).

Производственный метод (по добавленной стоимости) предполагает расчет ВВП на основе суммирования добавленных стоимостей.

Добавленная стоимость – это объем продаж фирмы за вычетом стоимости материалов, купленных ею для производства продукции. ВВП выступает как сумма добавленных стоимостей всех товаров и услуг данной страны (суммируется добавленная стоимость, созданная в отраслях).

Распределительный метод (по доходам) предполагает суммирование первичных доходов производителей товаров и услуг.

Расчет ВВП в этом случае будет следующим:

$$ВВП = W + Ri + r + Pr + T - A,$$

где W – заработная плата;
 Ri – рента;
 r – процент, полученный банками;
 Pr – чистая прибыль;
 T – налоги, доход государства;
 A – амортизация.

Метод конечного использования (по расходам) предполагает учет расходов макросубъектов:

$$ВВП = C + I_g + G + NX,$$

где C – потребительские расходы;

I_g – инвестиционные расходы фирм;

G – государственные расходы;

NX – чистый экспорт (разность между экспортом и импортом).

По форме различают номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП – это валовой внутренний продукт, стоимость которого выражена в текущих (фактических) ценах (с учетом инфляции).

Для сравнения используют реальный ВВП, без учета инфляции. Этот прием называется *дефлированием*.

Дефлятор ВВП – это отношение номинального ВВП к реальному ВВП.

Реальный ВВП рассчитывается в ценах базового года без учета инфляции (на него уровень цен не влияет).

При этом используется следующий порядок расчета:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}} \cdot 100\%.$$

Дефлятор характеризует изменение цен потребительских и инвестиционных товаров, произведенных в экономике в текущем году. Для этого соотносят стоимость набора товаров, произведенных в текущем году в ценах текущего года, и стоимость того же набора товаров, но рассчитанную в ценах базового года:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Стоимость товаров в ценах текущего года}}{\text{Стоимость аналогичных товаров в ценах базового года}} \cdot 100\%.$$

Национальный доход – вновь созданная за год стоимость, характеризующая то, что прибавило производство данного года к благосостоянию общества. Иначе говоря, это «чистый» заработанный доход общества.

Первичные доходы распределяются и перераспределяются между институциональными единицами или секторами, в результате чего у них формируется располагаемый доход.

Располагаемый доход – это доход, которым институциональная единица располагает для конечного потребления и сбережения. Сумма располагаемых доходов всех институциональных единиц образует **валовой национальный располагаемый доход (ВНРД)**.

ВНРД рассчитывается по экономике в целом и по каждому сектору экономики в отдельности.

Наибольший удельный вес в валовом располагаемом доходе экономики (до 90%) занимает *валовой располагаемый доход домашних хозяйств*, т. е. доход, поступающий домашним хозяйствам. Однако не весь валовой национальный доход поступает в распоряжение домашних хозяйств, так как отдельные его элементы исключаются из выплат этим хозяйствам (часть прибыли фирм, которая остается в их распоряжении, налоги). Некоторые виды доходов, поступающие домашним хозяйствам, не включаются в валовой национальный доход и поэтому должны быть прибавлены к нему. К ним относится часть прибыли, поступающая в распоряжение акционеров корпорации в виде дивидендов, выплаты процентов правительством, так как они первоначально включаются в трансфертные платежи, сами трансфертные платежи (пособия на детей и другие социальные выплаты).

8.3. Национальное богатство: состав и структура

***Национальное богатство** – денежное выражение всей совокупности потребительных стоимостей, накопленных обществом за всю его историю, по состоянию на определенную дату.*

Впервые национальное богатство было исчислено английским экономистом У. Петти в 1664 г.

В современной экономической литературе единый подход к определению структуры национального богатства не сложился. Одни экономисты включают в него весь запас материальных благ, созданных трудом и используемых для производства и потребления. При этом природные богатства и труд являются источниками и условиями создания национального богатства. Другие ученые вводят в качестве элемента национального богатства и естественные ресурсы. Третьи полагают, что национальное богатство может содержать в себе и нематериальные ценности (знания, информацию, культуру и т. п.).

Для подсчета национального богатства в соответствии с рекомендациями статистической службы Организации объединенных наций используются понятия «активы» и «пассивы».

***Активами** являются объекты собственности, использование которых приносит экономическую выгоду. К активам относятся здания, машины, оборудование, земля, акции, облигации, депозиты и др.*

***Пассивы** – это задолженность или обязательство по погашению долгов.*

Пассивы представляют собой источник формирования активов хозяйствующих субъектов. Как правило, активы и пассивы эквивалентны друг другу.

Совокупная величина активов за вычетом пассивов (задолженности) образует *собственный капитал*. На уровне национальной экономики понятию «собственный капитал» соответствуют *чистые активы*, которые *характеризуют величину национального богатства страны*.

В состав чистых активов входят материальные и нематериальные ресурсы. *Материальные активы* включают в себя воспроизводимые и невоспроизводимые активы (таблица 2).

Таблица 2 – Структура национального богатства

Активы	Виды активов
Материальные	Воспроизводимые (основные фонды, оборотные средства, материальные и художественные ценности)
	Невоспроизводимые (земля, природные ресурсы)
Нематериальные	Финансовые (валюта, ценные бумаги)
	Прочие (патенты, авторские права)

Как видно из таблицы, *воспроизводимые активы* включают основные фонды, оборотные средства и ценности.

К основным фондам относятся товары длительного пользования, используемые в процессе производства: здания, строения, сооружения, машины, оборудование и т. д.

Оборотные средства включают сырье, материалы, топливо, энергию, полуфабрикаты, незавершенное производство и т. д.

Ценности – это товары значительной стоимости, которые не используются в сфере производства или потребления, а хранятся длительный период времени в качестве сбережений. К ним относятся драгоценные металлы, ювелирные изделия, картины и т. д.

В состав невоспроизводимых активов включаются также земля и ее недра, т. е. природные ресурсы, включенные в производство.

Земля в системе национальных счетов рассматривается как участок земли, включая растительность на нем, а также внутренние водоемы.

Под нематериальными активами в СНС понимают права, которые позволяют их владельцам заниматься определенными видами деятельности, в частности разработкой месторождений, тиражированием изделий и т. д.

Национальное богатство рассчитывается на основе балансов. Балансы составляются на начало и конец определенного периода в виде таблиц, в которых отражается поэлементный состав активов, обязательств и собственный капитал.

Факторами роста национального богатства являются:

- развитие и увеличение объемов национального производства;
- вовлечение природных ресурсов в хозяйственное использование;
- внедрение достижений научно-технического прогресса и производственного опыта;
- повышение образовательного и квалификационного уровня работников;
- инновационно-инвестиционная деятельность субъектов хозяйствования.

Следует отметить, что увеличение национального богатства является необходимым условием повышения уровня жизни народа, предпосылкой и результатом экономического прогресса, важнейшим показателем экономической мощи страны.

Тема 9. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

9.1. Сущность и эволюция денег. Функции денег

Деньги – абсолютно ликвидное средство обмена, выполняющее функцию всеобщего эквивалента.

Деньги обладают *двумя свойствами*:

- обмениваются на любой другой товар;
- измеряют стоимость любого другого товара (эта функция выражается в цене и масштабах цен).

Деньги возникли стихийно в процессе развития товарного обращения, когда появились излишки товаров. Вначале объем произведенных товаров был сравнительно мал, обмен товарами носил случайный характер (все произведенные товары уходили на потребление) и осуществлялся в натуральной форме. Постепенно объем производства возрастал, и начали появляться излишки товаров. Обмен стал носить постоянный, массовый характер. Как следствие, возникла необходимость в специальном средстве обращения, с помощью которого можно было быстро и с минимальными издержками обменять один товар на другой. Таким средством обращения стали деньги.

Главное свойство денег – абсолютная ликвидность.

Ликвидность – это мера того, насколько быстро можно обменять какой-либо актив на наличные деньги.

Денежная система не может существовать без денег. Она охватывает все денежные отношения, которые складываются в том или ином обществе.

Сущность денег раскрывается в пяти функциях:

- мера стоимости;
- средство обращения;
- средство платежа;
- средство накопления (сбережения);
- мировые деньги.

Рассмотрим подробнее функции денег.

Мера стоимости формируется при образовании цены, она определяет стоимость товара, которая измеряется деньгами, т. е. товары приравниваются между собой (таким образом получают количественное соизмерение).

Денежное измерение стоимости – цена. Чтобы цены были сравнимы, их необходимо привести к единому масштабу.

Масштаб цен – это весовое содержание золота или серебра, фиксированное в качестве единицы измерения.

В качестве меры стоимости деньги могут действовать как счетные, выступая в виде числовых величин. В этой функции деньги можно иметь лишь «в идеале», т. е. не обязательно в наличии. Счетные деньги применяются для выражения цены, учета и анализа, а также ведения счетов участников хозяйственной жизни.

Денежное выражение стоимости товаров еще не означает его реализацию. Должен произойти обмен. Деньги выступают посредником при обмене от начала сделки ($T - Д$) до ее завершения ($Д - T'$).

Таким образом, вторая функция денег, как средства обращения, проявляется в том, что деньги выполняют роль посредника в процессе товарного обращения: $T - Д - T'$.

С данной функцией связано появление бумажных денег. *Бумажные деньги* – знаки, замещающие в обращении денежный товар. (Деньги считались товаром тогда, когда они были полновесными, т. е. золотыми и серебряными.) В период преобладания торговли деньги в основном действовали как средство обращения.

Третья функция денег, как средства платежа, связана с тем, что время платежа не совпадает со временем оплаты, товары продают в кредит или с отсрочкой платежа.

После возникновения кредита при дальнейшем развитии экономики на первый план выходит функция средства платежа, которая включает в себя функцию средства обращения и трансформируется в функцию средства расчетов. Этому способствует использование платежных карточек и других электронных инструментов расчетов, позволяющих расплачиваться путем перечисления с банковского счета, а также осуществления оптовых и розничных покупок.

Связь между покупательной силой кредитных денег, объемом денежной массы и скоростью ее обращения отражается в *уравнении обмена (формула И. Фишера)*:

$$MV = PQ,$$

где M – объем денежной массы;

V – скорость обращения денег (количество сделок, которые обслуживает денежная единица за год);

P – уровень товарных цен;

Q – физический объем товаров и услуг (реальный ВВП);

MV – осуществленные совокупные расходы;

PQ – общая выручка продавцов товаров и услуг (номинальный ВВП).

Четвертая функция денег, как средства накопления (сбережения), проявляется в том, что деньги перестают обращаться и становятся средством накопления богатства. Это денежный резерв (остатки на счетах, золотовалютные резервы).

Деньги, выполняющие функцию накопления, участвуют в процессе формирования, распределения, перераспределения национального дохода, образования сбережений населения.

Мировые деньги (пятая функция денег) используются в международных расчетах. Их роль выполняют свободно конвертируемые валюты развитых стран (евро, доллар).

В функции мировых денег деньги способствуют валютному обмену, созданию платежного баланса, образованию валютного курса.

В современной развитой экономике действуют три функции денег: функции меры стоимости, средства накопления и средства обращения.

Деньги в своем развитии прошли несколько *форм материальных носителей*:

1. *Товарные металлические деньги* – действительные, или полноценные, деньги. Действительные деньги – это деньги, у которых номинальная стоимость соответствует реальной стоимости металла, из которого они изготовлены (медные, серебряные, золотые).

2. *Заменители действительных денег, или неполноценные деньги*, – это деньги, номинальная стоимость которых выше реальной. К ним относятся:

- *металлические знаки стоимости*, включающие стержшуюся золотую монету, мелкую монету, изготовленную из дешевого металла (медь, алюминий);

- *бумажные знаки стоимости*, сделанные из бумаги (*бумажные деньги и кредитные деньги*).

Обесценивание бумажных денег связано с избыточным выпуском, упадком доверия к правительству, неблагоприятным платежным балансом страны.

Кредитные деньги появились на базе функции денег как средства платежа. *Суть кредита* заключается в том, что отдаваемая сумма назад вернется с процентами. Выделяют следующие *виды кредитных денег*:

• *Вексель* – это письменное долговое обязательство, в котором указаны величина денежной суммы и сроки ее уплаты должником.

• *Банкнота* – это бумажные деньги и разменная монета, за выпуск которых отвечает государство.

• *Чек* – письменное распоряжение лица, имеющего текущий счет в банке, о выплате или перечислении на другой счет банком денежной суммы. Чеки могут быть *именными* (не подлежащими передаче), *ордерными* (допускающими передачу другому лицу по индоссаменту), *предъявительскими* (передаваемыми без индоссамента). Деньгами являются не сами чеки, а любые бессрочные вклады в банке.

• *Электронные деньги* – деньги на электронных банковских счетах.

В *современной системе денежного обращения* различают следующие виды денег:

1. *Наличные деньги*:

• разменная монета;

• бумажные деньги.

2. *Кредитные деньги* – это деньги, возникшие на основе развития кредитных отношений. Кредитные деньги включают:

• наличные кредитные деньги (казначейские билеты, ассигнации, векселя, банкноты, чеки);

• безналичные кредитные деньги.

Безналичные кредитные деньги характеризуются тем, что они существуют только в виде записей на расчетных, текущих, сберегательных и других счетах физических и юридических лиц. Компьютеризация банковского сектора привела к возникновению электронных денег и кредитных карточек, среди которых выделяют:

• кредитные пластиковые карты;

• платежные пластиковые карты;

• электронные деньги.

Виды денег в современной системе денежного обращения показаны на рисунке 25.

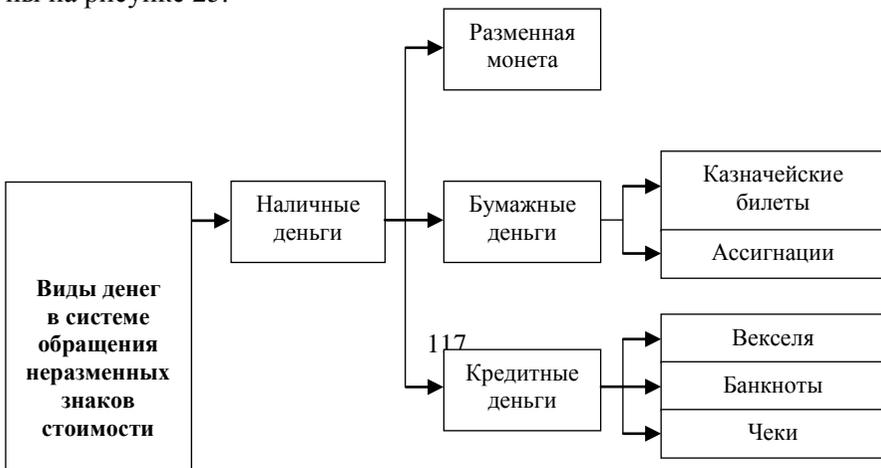


Рисунок 25 – Виды денег в современной системе денежного обращения

9.2. Денежный рынок. Структура денежного предложения. Денежные агрегаты. Спрос на деньги. Равновесие денежного рынка

Денежный рынок – это рынок, на котором продается и покупается особый товар – деньги.

Основными его элементами являются *предложение денег, спрос на деньги, цена денег* (ставка ссудного процента).

Роль денег выполняют не только наличные деньги, но и вклады до востребования, срочные вклады и т. д. Поэтому для расчета количества денег экономисты ввели понятие денежной массы.

Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике, которыми располагают частные лица, организации (фирмы) и государство.

В *структуре денежной массы* выделяется *активная часть*, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и *пассивная часть*, включающая денежные накоп-

ления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами.

В пассивную часть денежной массы также включаются денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах в коммерческих банках, других кредитно-финансовых учреждениях, краткосрочных государственных облигациях, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства и т. п. Перечисленные компоненты денежной массы получили общее название *квазиденьги* (от лат. *quasi* – как будто, почти). Это наиболее весомая и быстро растущая часть в структуре денежной массы.

Предложение денег контролирует центральный банк как путем денежной эмиссии, так и посредством управления процессом создания денег коммерческими банками. Он определяет необходимое количество денег исходя из состояния экономики страны вне связи с *уровнем процентной ставки* (i). Поэтому кривая предложения денег (S_M) представляет собой вертикальную линию, перпендикулярную оси абсцисс в точке, соответствующей количеству денег в стране (рисунок 26).

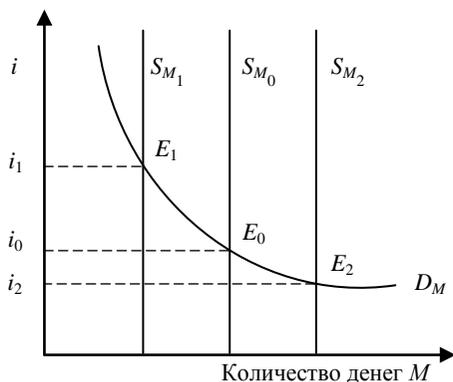


Рисунок 26 – Изменение предложения денег (упрощенная модель равновесия между спросом и предложением денег)

Расположив компоненты денежной массы по степени убывания ликвидности, можно выделить несколько **денежных агрегатов** – *показателей денежной массы*. Экономисты по-разному трактуют денежные агрегаты.

Наиболее ликвидным денежным агрегатом является агрегат M_0 , который *включает наличные деньги в обращении* (см. рисунок 26). Аналогичным по ликвидности денежным агрегатом является агрегат M_1 , который объединяет наличные деньги и деньги на текущих счетах

(счетах «до востребования»), которые могут обслуживаться с помощью чеков.

Менее ликвидным денежным агрегатом является агрегат M_2 , который включает в себя все компоненты агрегата M_1 плюс деньги на срочных и сберегательных счетах коммерческих банков, депозиты в специализированных финансовых институтах. Существует также понятие расширенного денежного агрегата M_2X , включающего дополнительно депозиты в иностранной валюте.

Агрегат M_3 образуется путем добавления к агрегату M_2 депозитных сертификатов банков, облигаций государственного займа, других ценных бумаг государства и коммерческих банков.

Выделяют еще и агрегат M_4 , который включает все компоненты агрегата M_3 плюс депозиты населения, субъектов хозяйствования и местных органов управления в валюте (до востребования, срочные, иные).

В структуре денежного рынка важное значение имеет спрос на деньги.

Спрос на деньги – это та часть богатства, которую экономические субъекты желают иметь в форме денег.

Общее количество денег, которое домохозяйства, бизнес, правительство желают иметь в данный момент, представляет собой совокупный спрос на деньги. Он распадается на *две составляющие*:

- спрос на деньги для сделок;
- спрос на деньги как средство сохранения богатства.

Спрос на деньги для сделок обусловлен тем, что населению, предпринятиям, правительству деньги нужны для покупки товаров и услуг. Спрос на деньги для сделок зависит:

- От объема номинального ВВП. Чем больше производится товаров и услуг, чем выше цены на них, тем больше нужно денег для обслуживания торговых и платежных операций, следовательно, спрос на деньги для сделок изменяется пропорционально номинальному ВВП.

- От скорости обращения денег. Чем больше скорость обращения, тем меньше денег необходимо для торговых сделок, и наоборот.

Для простоты можно предположить, что необходимое количество денег не связано с изменением ставки ссудного процента. Тогда при данном объеме ВВП и данной скорости обращения денег кривая

спроса на деньги для сделок (Dt) будет иметь вид вертикальной прямой (рисунок 27а).

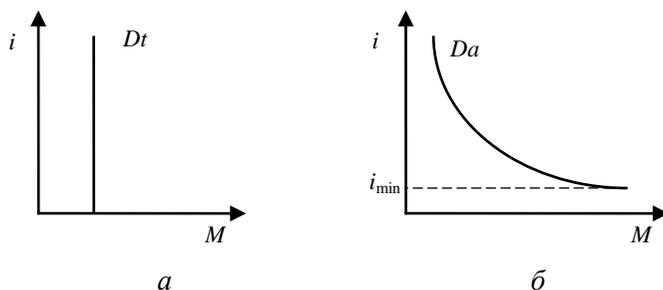


Рисунок 27 – Спрос на деньги для сделок (а) и со стороны активов (б)

Рассмотрим вторую составляющую совокупного спроса на деньги, т. е. *спрос на деньги как средство сохранения богатства*, или *спрос на деньги со стороны активов* (Дж. Кейнс называл его спекулятивным). Этот спрос объясняется тем, что часть своих доходов население сберегает. Есть три варианта сбережения: сохранять их в виде денег, покупать ценные бумаги, приобретать недвижимость и другие материальные ценности с целью их накопления, а не потребления. Последняя форма сбережений характерна более всего для инфляционной экономики. В нормально функционирующей экономике выбор осуществляется между деньгами и ценными бумагами.

У каждого способа размещения сбережений есть свои достоинства и недостатки. Деньги не приносят дохода, но абсолютно ликвидны. Ценные бумаги приносят устойчивый доход в виде процента, но менее ликвидны. Существует и определенный риск, связанный с изменением курса ценных бумаг. Выбор между деньгами и облигациями определяет колебания процентной ставки. Повышение уровня процентной ставки приводит к росту спроса на облигации и соответственно (при фиксированном объеме сбережений) сокращению спроса на деньги, и наоборот. Таким образом, существует обратная зависимость между спросом на деньги (как средство сохранения богатства) и движением процентной ставки. Графически спрос будет изображаться нисходящей кривой Da (рисунок 27б). Она никогда не будет касаться оси абсцисс, так как существует некоторая минимальная ставка процента (i_{\min}), при которой неудобства хранения сбереже-

ний в форме облигаций не будут компенсироваться доходом на них, и никто не будет предъявлять спрос на облигации.

Совокупный спрос на деньги можно получить, суммировав спрос на деньги для сделок Dt и спрос на деньги со стороны активов Da . Кривая общего спроса D_M (рисунок 28) не касается оси абсцисс, так как норма процента не может упасть ниже минимальной предельной ставки. Она не касается и оси ординат, так как составляющая спроса на деньги Dt не зависит от ставки процента.

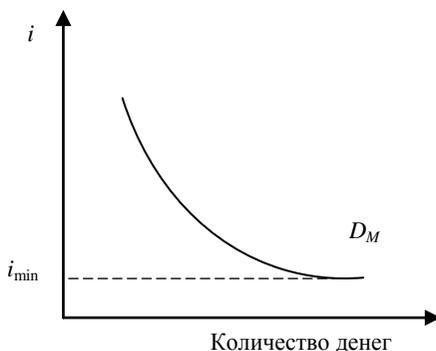


Рисунок 28 – Совокупный спрос на деньги

9.3. Денежно-кредитная система.

Структура денежно-кредитной системы

Денежно-кредитная система (ДКС) – это сложный механизм, имеющий несколько уровней, который аккумулирует и перераспределяет финансовые активы.

Сущность ДКС заключается в необходимости добиться максимально возможного равновесия денежного рынка.

К *элементам ДКС* относят центральный банк страны, систему государственных и полугосударственных банков; банковский сектор, в который входят коммерческие банки, сберегательные, специализированные банки сферы торговли; ипотечные кредиты, инвестиционные, специализированные кредитно-финансовые небанковские учреждения (пенсионные фонды, компании страховой и инвестиционной

направленности, финансовые компании, различного рода ссудо-сберегательные ассоциации, благотворительные фонды).

***Денежное обращение** – это непрерывное движение денег, их функционирование в качестве средства обращения или средства платежа.*

Денежное обращение обслуживает реализацию товаров, а также движение ссудного (в виде денежного капитала) и фиктивного (в виде ценных бумаг) капитала. Следовательно, денежное обращение состоит из совокупности безналичных денежных оборотов (безналичные расчеты составляют до 75%) и обращения наличных денег.

*Организация денежного обращения, исторически сложившаяся в данной стране и закрепленная в законодательном порядке, образует **денежную систему**.*

Законодательством каждой страны определяется *структура денежной системы*, которая включает:

- *национальную денежную единицу* (рубль, доллар, франк, иена и т. д.), в которой выражены цены товаров и услуг;
- *систему кредитных и бумажных денег, разменных монет*, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте;
- *регламентируемые государством формы и условия частных кредитных денег (векселей, чеков)*;
- *систему эмиссии денег*, т. е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;
- *порядок обмена национальной валюты на иностранную и фиксированный государством валютный курс*;
- *государственные органы*, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

В зависимости от вида обращаемых денег выделяют *два основных типа денежных систем*:

- *систему обращения металлических денег (золото, серебро)*;
- *систему обращения номинальных денежных знаков (бумажно-денежное обращение и чисто банкнотное обращение).*

Кредитно-банковская система – это совокупность кредитно-финансовых учреждений, выполняющих специфические функции по аккумуляции и распределению денежных средств.

Структура кредитной системы развитых стран состоит из центрального, коммерческих банков, специализированных кредитно-финансовых учреждений.

Ключевым звеном кредитной системы является банковская система.

Банковская система – это совокупность банков и банковских учреждений, выполняющих свойственные им функции.

По типу организации выделяют *одноуровневые* и *двухуровневые* банковские системы.

В *двухуровневой системе* первый уровень образует центральный банк, выступающий в роли организатора и контролера денежного обращения в стране. За ним законодательно закрепляется монополия на эмиссию национальных денежных знаков и функции в денежно-кредитной политике. Второй уровень формируют самостоятельные, но подконтрольные центральному банку коммерческие банки, непосредственно работающие с экономическими агентами.

При *одноуровневой системе* центральный банк и коммерческие банки выступают равноправными агентами, либо все банки являются государственными отделениями центрального банка. Такая система характерна для слаборазвитых экономик и для стран с командно-административной экономикой.

В Республике Беларусь банковская система двухуровневая.

Центральный банк чаще всего является государственным, хотя в некоторых странах это коммерческий, акционерный банк, где главным акционером выступает государство (например, Швейцарский банк). Особую структуру имеет центральный банк США, называемый *Федеральной резервной системой*, состоящий из 12 штатных центральных банков. В Республике Беларусь центральный банк носит название *Национального банка*, его имущество принадлежит государству, и он подчиняется Президенту Республики Беларусь.

Основные задачи центрального банка состоят в реализации политики государства в области денежного обращения, кредита и расчетов, обеспечении устойчивой покупательной способности денежной единицы, регулировании и контроле деятельности коммерческих банков, хранении золото-валютных резервов.

Основными функциями центрального банка являются:

- денежная эмиссия;
- разработка и реализация денежно-кредитной политики;
- валютное и кредитное регулирование;
- регулирование объема и структуры денежной массы в обращении;
- организация расчетов между коммерческими банками;
- регулирование и контроль за деятельностью коммерческих банков.

Все эти операции соответствуют деятельности центрального банка как эмиссионного, кредитного и расчетного центра.

Центральный банк, как правило, не обслуживает население и предприятия. Эти функции выполняют коммерческие банки.

Коммерческие банки являются основой кредитной системы. Современные банки организованы, как правило, в форме акционерного предприятия и выполняют следующие функции: прием и хранение депозитов вкладчиков, выдача средств со счетов и выполнение перечислений, размещение аккумулированных денежных средств путем выдачи ссуд, покупки ценных бумаг и т. д.

Соответственно, операции банков делятся на три группы:

- *пассивные* (привлечение средств);
- *активные* (размещение средств);
- *посреднические* (выполнение операций по поручению клиентов).

Коммерческие банки могут быть как универсальными, так и специализированными. *Универсальные банки* выполняют все банковские операции (по некоторым оценкам от 100 до 300 видов) для своих клиентов. *Специализированные банки* либо обслуживают определенную отрасль, сферу хозяйствования, группу клиентов, либо выполняют небольшое число операций. Например, инвестиционные банки специализируются на аккумуляции денежных средств на длительные сроки и предоставлении долгосрочных ссуд. Ипотечные банки осуще-

ствляют кредитные операции по привлечению и размещению средств на долгосрочной основе под залог недвижимого имущества.

К специальным кредитным институтам относятся небанковские сберегательные учреждения, пенсионные фонды, страховые, инвестиционные и лизинговые компании, кредитные союзы. Компании, фонды, союзы и другие специальные учреждения формируют и накапливают свободные денежные средства, которые используются на предоставление целевых кредитов, ссуд и другие цели.

Важнейшими из небанковских кредитных учреждений являются страховые компании. Их денежные средства формируются за счет взносов за страхование жизни, имущества, выплат на медицинское страхование и т. д. Компании используют их для покупки ценных бумаг корпораций, государственных облигаций, тем самым предоставляя долгосрочные кредиты.

Пенсионные фонды аккумулируют средства, предназначенные для пенсионного обеспечения, которые отчисляются предпринимателями и наемными работниками. Избыток накопленных средств над пенсионными выплатами вкладывается в государственные облигации и акции надежных компаний. Инвестиции пенсионных фондов, как правило, долговременные, ибо деньги в них накапливаются десятилетиями.

Инвестиционные компании (фонды) специализируются на привлечении свободных денежных средств путем выпуска собственных акций (чаще – небольшого номинала бумаги различных компаний).

Лизинговыми называются компании, которые предоставляют в долгосрочную аренду технические средства, сложное оборудование, суда, самолеты и т. д. Этот способ финансирования инвестиций имеет сходство с кредитом, предоставляемым на покупку оборудования.

Таким образом, специализированные кредитно-финансовые институты дополняют деятельность коммерческих банков.

Необходимость кредитных отношений возникла тогда, когда у одних субъектов временно появились свободные денежные средства, а другие в них остро нуждались. Постепенно формировалась система экономических отношений, возникающих в процессе предоставления денежных средств во временное пользование на условиях обязательной возвратности, платности. Она получила название кредитной.

Кредит (от лат. *credere* – верить) – ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая одним субъектом (кредитором) другому (заемщику) на условиях выплаты определенного процента за пользование.

Различают несколько разновидностей кредитов:

- **Государственный**, в котором в качестве заемщика выступает правительство, а в роли кредитора – центральный банк.

- **Банковский кредит**, предоставляемый банками в денежной форме юридическим и физическим лицам.

- **Потребительский кредит**, выдаваемый населению в виде ссуд на приобретение товаров длительного пользования. К потребительскому кредиту относят и кредиты ломбардов под залог имущества, драгоценностей на определенный срок. Если ссуда не погашается в срок, то ценности, сданные в ломбард, продаются, а вырученные средства идут на покрытие долга.

- **Ипотечный кредит**, предоставляемый также под залог недвижимости, покупаемых или строящихся квартир.

- **Международный кредит**, выдаваемый продающей стороной покупающей стороне в форме аванса для закупки товаров кредитора.

- **Коммерческий кредит**, предоставляемый юридическими и физическими лицами друг другу по долговым обязательствам или в товарной форме продавцами товаров в рассрочку покупателям.

- **Лизинг** – кредит, который предполагает предоставление в долгосрочную аренду оборудования, транспортных средств при сохранении права собственности на них за арендодателем до полного выкупа.

В зависимости от временного периода кредиты делятся на краткосрочные и долгосрочные, а также кредит под гарантию.

Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает денежные отношения между кредиторами и заемщиками. Кредит в производственно-экономических отношениях необходим прежде всего как эластичный механизм перелива денежного капитала из одних отраслей в другие. Кроме того, он нужен для поддержания непрерывности кругооборота фондов действующих субъектов хозяйствования, обслуживания процесса движения и реализации произведенных товаров, а также для непрерывного воспроизводственного процесса, расширения мощностей предприятий, производств, строительства новых производственных, социально-бытовых и инфраструктурных объектов и квартир. Таким образом, кредит в определенной мере влияет на формирование структуры обществен-

ного воспроизводства, важнейшие пропорции экономики, соотношение между фондами возмещения, накопления и потребления, соотношение темпов роста и развития производственной и непроизводственной сфер.

Выделяют следующие **основные принципы кредитования**:

- **Возвратность кредита.** Взятые в долг субъектом хозяйствования средства после завершения всех операций по использованию должны быть возвращены.

- **Срочность кредита.** Сумма кредита возвращается точно в установленные в договоре сроки.

- **Целевой характер использования кредита.** Выданные средства могут быть израсходованы только на цели в соответствии с договором или бизнес-планом.

- **Платность кредита.** Банк взимает с заемщика за пользование кредитными ресурсами определенный ссудный процент.

Ссудный процент – плата, вносимая заемщиком кредитору за пользование кредитом.

Ссудный процент выполняет следующие **функции**:

- перераспределение части прибыли юридических лиц и дохода физических лиц;

- регулирование производства и обращения денег путем распределения ссудных капиталов на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях;

- антиинфляционную защиту денежных накоплений клиентов банков на этапе нестабильности и нарушения макроэкономического равновесия.

Величина ставки ссудного процента зависит от следующих факторов:

- учетной ставки;
- величины выдаваемого кредита;
- уровня инфляции;
- размера кредитных ресурсов;
- циклических колебаний развития экономики.

Денежно-кредитная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен.

Целью денежно-кредитной политики является помощь в экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции.

Денежно-кредитная политика вызывает увеличение денежного предложения во время спада для поощрения расходов, а во время инфляции, наоборот, ограничивает предложение денег для сокращения расходов.

*Влияние на предложение денежной массы резервный банк оказывает с помощью **трех основных инструментов** денежно-кредитной политики:*

- операций на открытом рынке ценных бумаг;
- изменения нормы обязательного банковского резерва;
- изменения учетной ставки (дисконтная политика).

Операции на открытом рынке ценных бумаг представляют собой покупку и продажу резервным банком (Национальным банком Республики Беларусь) государственных облигаций на открытом рынке, т. е. коммерческим банкам и населению.

Когда резервный банк покупает государственные облигации на открытом рынке, то резервы коммерческих банков увеличиваются, что способствует росту денежного предложения.

Когда резервный банк продает ценные бумаги на открытом рынке, то резервы коммерческих банков понижаются, что приводит к обратным последствиям.

Изменение нормы обязательного банковского резерва связано с тем, что, увеличивая или уменьшая официальные резервные требования, центральный банк может регулировать кредитную активность банков и тем самым контролировать предложение денег.

Изменение учетной ставки также является важным инструментом денежно-кредитной политики. Падение учетной ставки поощряет коммерческие банки к приобретению дополнительных резервов и, соответственно, увеличению денежного предложения. И наоборот, рост учетной ставки снижает интерес коммерческих банков к получению дополнительных резервов и, соответственно, сокращает предложение денег. С точки зрения коммерческих банков, учетная ставка представляет собой издержки, вызванные приобретением резервов.

Тема 10. ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ И ОСНОВЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

10.1. Понятие финансов и их функции.

Сущность и структура финансовой системы

Термин «финансы» (от лат. *financia* – наличность) означает платеж, или доход.

В широком смысле финансы – это государственно организованная система денежных отношений в обществе.

В узком смысле финансы означают совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении государства.

Термин «финансы» стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений, образованием денежных ресурсов, мобилизованных государством для выполнения своих функций.

Финансовые отношения являются составной частью денежных отношений. Сюда не входят денежные отношения товарного и денежного обращения в розничной торговле, движение денег при их дарении и наследовании, а также отношения, связанные с оплатой транспортных, бытовых, коммунальных, зрелищных и других услуг.

Субъектами финансовых отношений являются государство, организации (предприятия), работники организаций (предприятий), граждане (население).

Объекты финансовых отношений – все виды денежных средств (финансовые ресурсы), т. е. чистый доход, амортизационные отчисления, налоги и неналоговые платежи, финансовые резервы, часть средств общественных организаций и др.

Система финансовых отношений включает денежные отношения:

- между организациями (предприятиями);
- между государством и организациями (предприятиями);
- между организациями (предприятиями) и банковской системой;
- внутри организаций (предприятий);
- между государственными органами различных уровней управления;
- между государством и населением.

Финансовая система – это совокупность законов, правил, норм, финансовых учреждений, регулирующих финансовую деятельность и финансовые отношения государства.

Проще говоря, финансовая система – это совокупность финансовых отношений и соответствующих им учреждений.

Финансовая система состоит из централизованных и децентрализованных финансов.

Централизованные финансы включают бюджеты всех уровней, внебюджетные фонды (пенсионный, социального страхования, государственный фонд занятости, обязательного медицинского страхования), кредиты.

Децентрализованные финансы состоят из финансов фирм, предприятий, включающих фонды накопления, амортизационных отчислений, потребления, резервный фонд; финансов организаций и учреждений; бюджета домашних хозяйств.

Финансы как экономическая категория представляет собой экономические отношения по поводу распределения и использования фондов денежных средств для обеспечения общественных потребностей.

Сущность и роль финансов проявляется в их функциях: распределительной, регулирующей, контрольной.

Распределительная функция заключается в первичном и вторичном распределении (перераспределении) чистого дохода. Первичное распределение обеспечивает процесс воспроизводства, вторичное – образование и пополнение централизованных фондов государства, субъектов хозяйствования и доходов населения.

Регулирующая функция стимулирует или ограничивает экономический рост.

Контрольная функция проявляется в осуществлении контроля за распределением и использованием финансовых ресурсов.

Структура финансовой системы включает следующие основные звенья:

- государственный (республиканский) и местный бюджеты;
- фонд государственного социального страхования;
- фонд имущественного и личного страхования граждан;
- валютные резервы государства;
- финансы предприятий и организаций, фирм, отраслей и населения.

Принципами финансовой системы являются:

• *Принцип демократического централизма* (характерен для плановой экономики), предполагающий мобилизацию финансовых средств в руках государственных органов власти и централизованное их рас-

пределение и направление на осуществление государственных программ.

• *Принцип фискального федерализма* (характерен для рыночной экономики), означающий распределение функций между отдельными звеньями финансовой системы.

Финансовая политика – мероприятия государства по аккумуляции финансовых ресурсов, их распределению и использованию.

Финансовая политика включает *фискальную политику*, т. е. деятельность государства в области регулирования государственных расходов и налогообложения, и *бюджетную политику*, направленную на регулирование бюджета.

Финансовая политика осуществляется с помощью различных *финансовых инструментов*: субсидий, дотаций, трансфертов, налогов, таможенных пошлин.

Финансовая система охватывает многочисленные институты государственных финансов, которые действуют в тесном взаимодействии с кредитными институтами различного назначения.

10.2. Государственный бюджет и его основные статьи.

Бюджетный дефицит и профицит. Государственный долг

Центральное место в системе государственных финансов занимает государственный бюджет.

Государственный бюджет представляет собой централизованный фонд денежных ресурсов, которыми располагает правительство страны для содержания государственного аппарата, Вооруженных Сил, а также выполнения необходимых социально-экономических функций.

Государственный бюджет – это фонд финансовых ресурсов, который существует в виде баланса денежных доходов и расходов государства, республики, штата, области, района, города, отдельной организации или домохозяйств, и составляется на определенный период времени. Государственный бюджет предоставляет полную информа-

цию о финансах государства, его деятельности, направлениях внутренней и внешней политики. Поэтому он рассматривается как основной финансовый план страны, как закон, обязательный для выполнения участниками бюджетных отношений.

Совокупность общегосударственного бюджета и бюджетов административно-территориальных единиц представляет собой бюджетную систему страны.

Структура бюджета страны зависит, прежде всего, от ее государственного устройства. В странах, имеющих *унитарное устройство* (Республика Беларусь, Франция), бюджетная система имеет *двухуровневое построение* – *государственный (республиканский) и местные бюджеты*. В странах с *федеративным государственным устройством* (Российская Федерация) имеется *промежуточное звено* – *бюджеты штатов (США), республик, земель (Германия) и соответствующих им административных образований*.

В целом бюджеты различных уровней составляют консолидированный бюджет страны.

Примечание – Государственным бюджетом Беларуси управляет Министерство финансов Республики Беларусь, областные, районные отделы исполнительных комитетов. Кассовое исполнение консолидированного (государственного) бюджета осуществляет Национальный банк Республики Беларусь или по его поручению другие звенья банковской системы. Утверждение республиканского бюджета осуществляется Парламентом Республики Беларусь, местных бюджетов – соответствующими Советами депутатов.

Государственный бюджет выполняет следующие основные **функции**:

- *распределительную*, обеспечивающую формирование и расходование денежных средств государства на удовлетворение общенародных потребностей;

- *контрольную*, гарантирующую формирование денежных средств и их расходование по предусмотренному назначению.

Государственный бюджет состоит из доходной и расходной частей.

Структура доходной части включает:

- налоги с юридических и физических лиц (85–90% от всех доходов);

- государственные займы;

- неналоговые платежи и сборы (консульские сборы, таможенные

сборы, сборы в службе записи актов гражданского состояния, нотариальные сборы, сборы по судопроизводству, всевозможные штрафы), поступления от продажи лотерейных билетов, поступления от продаж объектов государственной собственности и т. д.

Структуру расходной части составляют:

- расходы на социально-культурную деятельность (образование, здравоохранение, социальные пособия);
- расходы на экономическую деятельность;
- дотации местным бюджетам областей и г. Минска;
- расходы на ликвидацию последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС;
- расходы на оборону;
- содержание аппарата государственного управления;
- пополнение государственных запасов и резервов;
- содержание органов внутренних дел (включая внутренние войска);
- расходы на внешнеэкономическую деятельность (в том числе проценты по обслуживанию государственного долга);
- дефицит государственного бюджета.

Предоставление бюджетных средств называется *бюджетным финансированием*. Бюджетное финансирование носит целевой характер и, как правило, невозвратно.

Государственный бюджет является сбалансированным при равенстве доходов и расходов государства.

***Профицит государственного бюджета** – это превышение доходов государства над его расходами.*

***Бюджетный дефицит** – это та сумма, на которую в данном году расходы бюджета превышают его доходы.*

Причинами бюджетного дефицита являются:

- необходимость осуществления крупных государственных программ развития экономики;
- расходы на вооружение;
- эмиссия ничем не обеспеченных денег;
- экономический кризис;

- войны и стихийные бедствия.

Дефицит бывает *активный*, когда государство увеличивает свои расходы, и *пассивный*, т. е. государство недобирает доходы.

Различают структурный и циклический дефицит.

Дефицит, заложенный в структуру доходов и расходов при формировании бюджета, называется *структурным дефицитом*.

Рассчитывается структурный дефицит как разность между текущими государственными расходами и доходами, которые могли бы поступить в бюджет при условии полной занятости и при существующей системе налогообложения.

Реальный дефицит может оказаться больше структурного. Причиной этого является спад производства.

Разность между реальным и структурным дефицитами называют циклическим дефицитом бюджета.

Если реальный дефицит бюджета меньше структурного, то разница между структурным и реальным дефицитом называется *циклическим излишком*.

Финансовое положение страны считается нормальным, если бюджетный дефицит не превышает 2–3% от ВВП. Обычно бюджетный дефицит до 10% суммы доходов (национального производства) считается допустимым, тогда как дефицит более 20% – критическим.

Уровень дефицита государственного бюджета определяется отношением абсолютной величины дефицита к объему бюджета по расходам или к объему ВВП.

Методами ликвидации бюджетного дефицита являются:

- Увеличение налогов, пошлин.
- Денежное финансирование. Центральный банк выдает льготные кредиты правительству для погашения бюджетного дефицита, что ведет к инфляции.
- Продажа государственного имущества (приватизация).
- Заем (в виде облигаций или внешний заем).

Государственный долг – это сумма задолженности страны другим странам, своим или иностранным юридическим и физиче-

ским лицам.

Различают внутренний и внешний долг.

Внутренний долг – это долг государства населению, предприятиям, организациям своей страны.

Внешний долг – это задолженность гражданам, организациям, правительствам других стран.

В развитых странах обычно законодательно устанавливают лимит внешнего долга. Внешний долг оценивают по таким показателям, как доля внешнего долга в ВВП, отношение годового объема выплат по внешнему долгу к объему валютных поступлений за год. Ранее считалось, что этот показатель не должен превышать 25%, но в настоящее время допускается уровень до 50%.

10.3. Сущность и принципы налогообложения. Виды налогов

Налоги – это обязательные платежи, производимые в доход государства юридическими (предприятия и организации) и физическими (население) лицами.

Первый денежный поголовный налог на граждан был введен еще в Римской империи во II в.

Налоговая система – закрепленная законодательно совокупность налогов, платежей, принципов их построения и способов изымания.

Принципами построения системы налогообложения являются:

- Всеобщность обложения.
- Обязательность.
- Равнонапряженность.
- Однократность. Предполагается взимание различных видов налогов с одного источника дохода.
- Стабильность и устойчивость нормативных ставок налогов, а также

порядка исчисления налоговых взносов в бюджет.

- Простота и доступность. Сумма, способ и время взимания налогов должны быть заранее известны плательщикам.

- Гибкость. Проявляется в создании льгот для отдельных направлений деятельности в соответствии с политикой государства.

Налоги выполняют фискальную, экономическую и перераспределительную **функции**.

Фискальная функция обеспечивает поступление средств в государственную казну, которые сосредотачиваются в бюджетной системе и обеспечивают финансирование государственных расходов.

Экономическая (регулирующая) функция осуществляется через систему дифференцированных налоговых льгот. Она может быть направлена на стимулирование либо сдерживание развития отдельных отраслей и видов деятельности.

Перераспределительная (социальная) функция направлена на сглаживание неравенства между доходами различных социальных групп населения и реализуется посредством дифференцированного обложения.

Субъектом налогообложения является плательщик налога, юридическое или физическое лицо, на которое законодательно возложена обязанность платить налог.

Объектом налогообложения является тот доход, товар или имущество, которые подлежат налогообложению.

Источником налога – это те средства, из которых уплачивается налог (заработная плата, прибыль).

Единицей обложения является единица измерения объекта налога (рубль, гектар).

Налоговая ставка – величина налога, взимаемая с единицы измерения объекта.

Для того чтобы дать оценку справедливости и равенства взимания налогов с налогоплательщиков, в странах с рыночной экономикой используется понятие прогрессивности налогообложения, т. е. отношения суммы, взимаемой в виде налога с дохода, к величине дохода. В связи с этим в системе налогообложения выделяют различные *виды ставок*:

- *твердые (фиксированные)* ставки, не зависящие от величины дохода (обычно применяются к сырьевым товарам);

- *пропорциональные ставки*, указывающие на постоянный процент от полученного дохода (сумма налога пропорциональна доходу работника);
- *регрессивные ставки*, означающие рост налога в процентном отношении по мере снижения дохода работника;
- *прогрессивные ставки*, указывающие на то, что в процентном отношении налог устанавливается выше, если выше доход.

Налоговые льготы – полное или частичное освобождение субъекта налогообложения от налога в соответствии с законодательством.

В зависимости от объекта обложения налоги делятся на прямые и косвенные.

Прямые налоги выплачиваются с доходов и имущества юридических и физических лиц (налоги на прибыль, доходы, недвижимость).

Косвенные налоги уплачиваются в виде надбавки к цене, увеличивая ее (налог на добавленную стоимость, акциз, таможенные пошлины).

Между ставкой налога и величиной поступлений в бюджет существует зависимость, отражаемая кривой Лаффера (рисунок 29). Она показывает, что при ставках налога, превышающих 50%, люди стремятся меньше работать и меньше сберегать либо направляют свою деятельность в «теневую» экономику. Как следствие, налоговые поступления в бюджет будут снижаться.

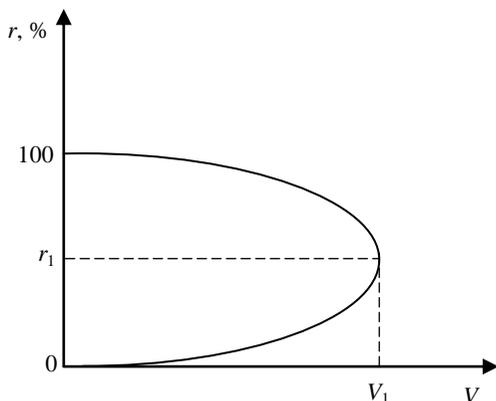


Рисунок 29 – Кривая Лаффера

На основании кривой Лаффера установлено, что рост налоговой

ставки до определенного критического уровня приводит к росту доходов бюджета, не подрывая при этом предпринимательского стимула. За пределами этого уровня начинается так называемая «запретительная зона» шкалы налогообложения. Налоги, взимаемые по шкалам этой зоны, подавляют частную инициативу, ведут к сокращению инвестиций.

Так, по мнению Лаффера, ставка налога (r), равная 50%, дает максимальную сумму налоговых поступлений в бюджет (r_1), в связи с чем является оптимальной налоговой ставкой (см. рисунок 29). По мере ее роста налоговые поступления в бюджет уменьшаются, что объясняется снижением предпринимательской активности.

Определить конкретную оптимальную ставку очень трудно, так как в оценке ее экономической целесообразности немаловажную роль играют психологические и другие факторы. Считается, что высшая налоговая ставка подоходного налогообложения должна находиться в пределах 50–70%.

Тема 11. ОБЩЕЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

11.1. Понятие совокупного спроса. Графическая интерпретация и факторы, влияющие на совокупный спрос

Совокупный спрос (AD) – сумма планируемых расходов макроэкономических субъектов на приобретение конечных товаров и услуг при каждом из возможных уровней цен.

Кривая AD имеет отрицательный наклон. На оси абсцисс откладывают реальный объем производства (ВВП, или Y), на оси ординат – уровень цен (P) (рисунок 30).

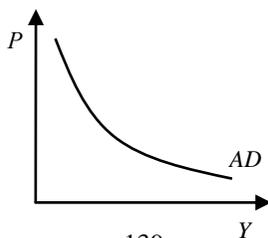


Рисунок 30 – Совокупный спрос

Основным фактором, влияющим на размер совокупного спроса, является **уровень цен**, который определяет форму кривой совокупного спроса.

Ценовой фактор выражается в действии трех эффектов:

- *эффекта процентной ставки (эффект Кейнса);*
- *эффекта богатства (эффект Пигу);*
- *эффекта импортных закупок (свои товары дороже импортных).*

Рассмотрим *эффект процентной ставки*. При неизменном денежном предложении рост уровня цен приводит к тому, что макросубъектам требуется большее количество денег для совершения сделок, а значит, растет спрос на деньги и цена денег – процентная ставка. Увеличение процентной ставки приводит к сокращению текущего потребления (сбережения становятся предпочтительней), а также к сокращению инвестиционного спроса. Следовательно, рост уровня цен приводит к сокращению величины совокупного спроса.

Эффект богатства выражается в том, что рост уровня цен делает держателей финансового богатства беднее, поэтому их расходы начинают сокращаться (размер совокупного спроса уменьшается).

Рост уровня цен в данной стране относительно уровня цен в других странах приводит к относительному удорожанию отечественных товаров. Следовательно, экспорт товаров данной страны сокращается, а импорт увеличивается. Чистый экспорт сокращается, что ведет к сокращению объема совокупного спроса. В этом заключается *эффект импортных закупок*

На совокупный спрос влияют неценовые факторы. В этом случае меняется не размер совокупного спроса, а сам совокупный спрос. Действие неценовых факторов выражается в сдвиге кривой *AD* вправо (если совокупный спрос увеличивается) и влево (если совокупный спрос сокращается). К неценовым факторам относятся:

- изменения в потреблении домашних хозяйств (денежные доходы, потребительские ожидания, ставки налогов);

- изменения инвестиционных расходов (процентная ставка, налоги, новые технологии);
- изменения в государственных расходах;
- изменения в чистом экспорте (национальный доход других государств, котировка курса национальной валюты).

11.2. Понятие совокупного предложения (кейнсианская и классические версии совокупного предложения)

Совокупное предложение (AS) – реальный объем национального продукта, который может быть произведен при каждом возможном уровне цен.

Связь между величиной реального ВВП (Y) и уровнем цен графически выражается кривой совокупного предложения (рисунок 31).

Форма кривой совокупного предложения отражает изменение издержек на единицу продукции в долгосрочном периоде при увеличении или уменьшении объема национального продукта.

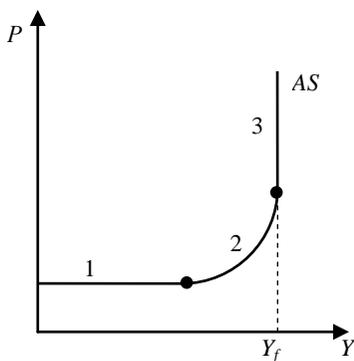


Рисунок 31 – Совокупное предложение

Кривая совокупного предложения состоит из *трех отрезков*: кейнсианского, промежуточного и классического.

Кейнсианский отрезок – это отрезок кривой AS, на котором уровень цен остается неизменным, а национальный продукт изме-

няется.

На этом отрезке реальный объем национального продукта значительно меньше его естественного уровня при полной занятости факторов производства (Y_f). Экономика находится в состоянии глубокого спада. При задействовании неиспользуемых факторов производства уровень цен не изменится, так как не возрастут средние издержки производства.

Промежуточный отрезок – это отрезок кривой AS , на котором происходит увеличение объема производства, сопровождаемое ростом цен.

На этом отрезке экономика приближается к естественному уровню объема национального производства. Начинает ощущаться нехватка некоторых производственных факторов, что в свою очередь усиливает конкуренцию за производственные ресурсы, заставляет использовать менее эффективные ресурсы. Все это увеличивает производственные издержки и приводит к росту цен.

Классический отрезок – это отрезок кривой AS , на котором происходят изменения уровня цен, а объем национального продукта остается неизменным и равным естественному уровню.

На этом уровне экономика достигла полной занятости факторов производства. Дальнейшее наращивание реальных объемов производства невозможно и любое увеличение совокупного спроса вызовет только рост уровня цен.

На долгосрочных временных интервалах факторами сдвига кривой AS являются изменения в технологии и объемах имеющегося капитала и рабочей силы.

Увеличение объема имеющихся факторов производства и улучшение технологии сдвигают кривую AS вправо вниз, а уменьшение объема имеющихся факторов и ухудшение технологии – влево вверх.

На краткосрочных временных интервалах факторами сдвига кривой AS являются изменение цен на факторы производства и изменение величины налогов и субсидий.

Рост цен на факторы производства, увеличение налогов и уменьшение субсидий производителям смещают кривую AS вверх. Снижение цен на факторы производства, уменьшение налогов и увеличение субсидий производителям смещают кривую AS вниз.

11.3. Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели AD – AS. Изменения в равновесии

Долгосрочный период – временной интервал, в течение которого цены факторов производства в полной мере реагируют на изменение общего уровня цен на товары и услуги и меняются в той же пропорции.

Форма кривой совокупного предложения отражает изменение издержек на единицу продукции в долгосрочном периоде при увеличении или уменьшении объема национального продукта. Вспомним, что в соответствии с классической моделью в долгосрочном периоде количество произведенной продукции зависит только от затрат труда, капитала и имеющейся технологии.

Объем производства, как видно из следующего соотношения, не зависит от уровня цен:

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

где K – затраты капитала;

L – затраты труда.

Поэтому кривая AS в долгосрочном периоде является вертикальной линией.

Соответствующее количество произведенной продукции (Y_f) называется *уровнем производства при полной занятости*, или *естествен-*

ным уровнем производства. Это такой уровень производства, при котором ресурсы экономики полностью используются или, что более реально, при котором безработица находится на естественном уровне (рисунок 32).

Точка пересечения кривой AD с вертикальной кривой AS определяет уровень цен. Если кривая AS вертикальна, то изменение совокупного спроса влияет на цены, но не на объем производства.

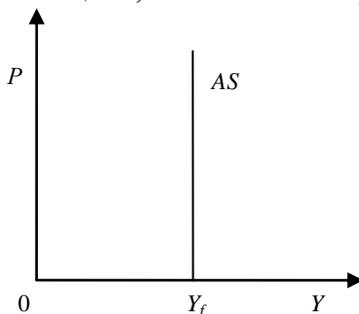


Рисунок 32 – Долгосрочная кривая AS вертикальна

***Краткосрочный период** – временной интервал, в течение которого цены факторов производства остаются фиксированными даже при изменении общего уровня цен.*

Благодаря гибкости цен, краткосрочная кривая AS не является вертикальной линией.

Поскольку цены на ресурсы в краткосрочном периоде стабильны вне зависимости от объемов производства, то при наличии дополнительного спроса на их продукцию предприниматели с целью увеличения общего объема прибыли будут либо увеличивать объем выпуска, либо поднимать цены и увеличивать объем выпуска одновременно.

В первом случае краткосрочная кривая AS представляет собой горизонтальную линию. Во втором случае кривая AS будет иметь положительный наклон.

Рассмотрим смещение кривой AS в первом случае (рисунок 33). В краткосрочном периоде точкой экономического равновесия является точка пересечения кривой AD_1 и горизонтальной кривой AS . Теперь

изменение размеров совокупного спроса оказывает влияние на объем производства. Например, при изменении предложения денег происходит смещение кривой AD_1 влево. Точка экономического равновесия перемещается из E_1 в E_2 . При сокращении совокупного спроса происходит снижение объема производства.

В краткосрочном периоде при снижении совокупного спроса объем производства сокращается потому, что цены не реагируют мгновенно на изменение условий. После внезапного падения кривой AD цены остаются неизменными, хотя они и слишком высоки. Объем реализации продукции уменьшается, что заставляет фирмы сокращать занятость и производство.

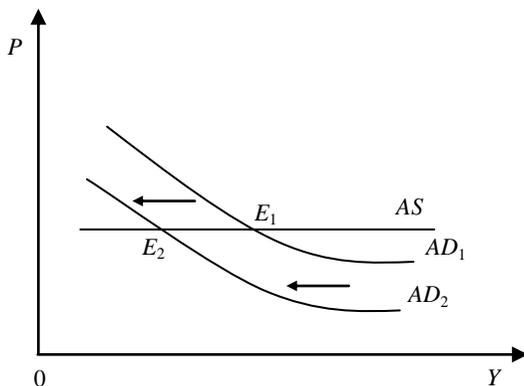


Рисунок 33 – Смещение кривой AD в краткосрочном периоде

11.4. Эффект «храповика»

Кейнсианцы ставят под сомнение положение об эластичности цен и заработной платы исходя из практических и теоретических соображений. Они утверждают следующее:

- Наличие профсоюзов и монополий, законодательства о минимальной ставке заработной платы и масса других подобных фактов, по существу, устраняют возможность существенного снижения цен и заработной платы.
- Снижение цен и заработной платы уменьшает общий доход, а значит, и спрос на труд.

Рынки не являются высоко конкурентными, цены и заработная плата неэластичны в сторону понижения. Негибкость цен и заработной платы в сторону понижения была названа *эффектом «храповика»*.

Эффект «храповика» основан на гипотезе односторонней гибкости цен в сторону повышения.

На рисунке 34 показано, что при увеличении совокупного спроса с AD_1 до AD_2 равновесие сместится с точки E_1 в точку E_2 , реальный объем производства увеличится с Y_1 до Y_2 , цена возрастет с P_1 до P_2 . Если цены являются абсолютно гибкими в сторону понижения, то произойдет сдвиг долгосрочной кривой предложения из положения P_1 в положение P_2 . В результате этого обратное движение совокупного спроса не восстановит первоначальное равновесие, по крайней мере, в короткий период времени. Уровень цен сохранится (на уровне P_2), а объем производства упадет до показателя Y_3 , что ниже первоначального значения Y_1 .

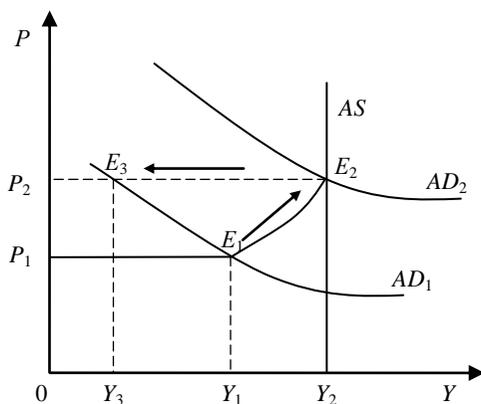


Рисунок 34 – Эффект «храповика»

Тема 12. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

12.1. Макроэкономическая нестабильность и формы ее проявления. Циклический характер экономического развития и его причины. Фазы цикла

Развитие экономики представляет собой чередование повторяющихся в определенной последовательности изменений.

Цикличность – это форма движения национальной экономики и мирового хозяйства в целом, предполагающая смену революционных и эволюционных стадий экономического прогресса.

Экономическим циклом называется промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры.

Экономический (деловой) цикл – это колебания уровня экономической активности, когда периоды подъема сменяются периодами спада экономики.

Экономические циклы имеют свою **классификацию**.

По продолжительности выделяют краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные экономические циклы.

Краткосрочные циклы – это циклы продолжительностью три – четыре года, получившие название циклов Китчина. Их причины экономисты связывали с колебаниями мировых запасов золота, а также с закономерностями денежного обращения.

Среднесрочными являются циклы продолжительностью 10–20 лет. В качестве причин средних циклов одни экономисты называют кредитную сферу, а также периодическое обновление производственных сооружений и жилья. Другие экономисты причину видели в износе и периодичности обновления основных фондов.

Долгосрочные циклы (большие экономические циклы Кондратьева) – это циклы продолжительностью 48–55 лет. Причину их возникновения связывают с нарушением долгосрочного равновесия, в основе которого лежит механизм накопления и распределения капитала и последующим восстановлением этого равновесия, а также с цикличностью развития технического прогресса, динамикой использования нововведений.

По сфере действия экономические циклы бывают:

- промышленные;
- аграрные.

Их еще называют *отраслевыми кризисами*, поскольку они охватывают одну из отраслей промышленности, сельского хозяйства, транспорта.

По специфике проявления выделяют:

- нефтяные экономические циклы;

- продовольственные экономические циклы.

Иначе их называют *частными кризисами*, поскольку они поражают локальную сферу экономической системы (например, денежное обращение).

Циклические кризисы перепроизводства называют *общими*, поскольку они охватывают все сферы экономики.

Структурный кризис порождается диспропорциями между развитием отдельных сфер и отраслей и носит обычно затяжной характер, не всегда совпадая с началом циклического кризиса.

Системный кризис характерен для перехода одной экономической системы в другую.

Основу циклического развития экономики составляют среднесрочные циклы.

В движении экономического цикла наблюдается четыре последовательно проходящие фазы:

- кризис;
- депрессия;
- оживление;
- подъем.

Западные экономисты выделяют две фазы экономического цикла: *рецессию* (кризис и депрессия) и *подъем* (оживление и подъем).

Американские экономисты вершину подъема называют «бум», а низшую точку – «спад» (рисунок 35).

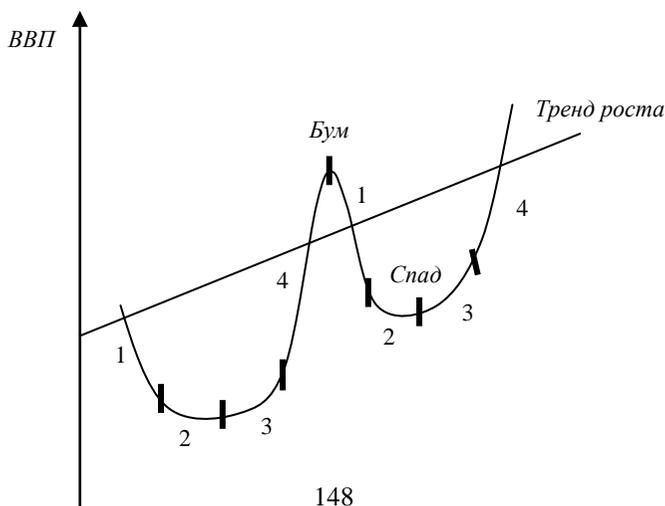


Рисунок 35 – Экономический цикл и его фазы (1 – кризис, 2 – депрессия, 3 – оживление, 4 – подъем)

Диапазон *единичного цикла* охватывает движение экономики от одного кризиса к другому. *Фактический цикл* – это колебания уровня ВВП относительно тренда. *Тренд* соответствует долговременному экономическому росту, вызываемому возрастанием величины используемых ресурсов и ростом их производительности. Важен также рост уровня сбережений, инвестиций, инноваций и др.

На характер экономического цикла, его продолжительность и специфику проявления отдельных фаз могут оказывать влияние внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относят:

- войны, революции и другие политические потрясения;
- открытия крупных месторождений золота, урана, нефти и других ценных ресурсов;
- освоение новых территорий и связанная с этим миграция населения, колебания численности всемирного населения;
- мощные прорывы в технологии, изобретения и инновации, позволяющие коренным образом менять структуру общественного производства.

Внутренние факторы включают следующее:

- *Физический срок службы основного капитала*. Если в одной или нескольких отраслях начался бум, вызвавший резкое увеличение спроса на машины и оборудование, то вполне естественно предположить, что явление повторится через 10–15 лет, в течение которых эти машины и оборудование будут полностью изношены, личное потребление, сокращение или увеличение которых сказывается на объемах производства и занятости.
- *Инвестирование*, т. е. вложение средств в расширение производства, его модернизацию, создание новых рабочих мест.
- *Экономическую политику государства*, выражающуюся в прямом и косвенном воздействии на производство, спрос и потребление.

Кризис – это нарушение равновесия в экономике, вызывающее снижение и приостановку производства, а в наиболее тяжелых

Для рыночной экономики наиболее характерен среднесрочный **кризис перепроизводства**, которому присущи следующие особенности:

- Наблюдается *перепроизводство товаров* и низкий платежеспособный спрос на них, в результате масса уже произведенных товаров не находит сбыта.

- Вследствие превышения предложения товаров над спросом происходит *резкое падение цен*.

- Резко *сокращается объем производства*.

- Многие *предприниматели терпят крах*. Сокращение объема производства ведет к *увеличению числа безработных, снижению жизненного уровня занятых и еще большему снижению спроса*.

- В кризисное состояние *втягивается кредитная система*, так как возникает лихорадочная погоня за наличными денежными средствами. В этой ситуации предприниматели готовы платить все возрастающие проценты за кредит, но массовое изъятие вкладов лишает многие банки возможности вернуть вкладчикам деньги, тем более предоставить ссуды. *Многие банки становятся банкротами. Одновременно падает курс ценных бумаг*.

По такому сценарию проходили кризисы в XIX в. Первый кризис наблюдался в Англии в 1825 г. Кризис 1857 г. считается первым мировым циклическим кризисом. Сильнейший кризис («великая депрессия») разразился в 1929–1933 гг. Он обладал величайшей разрушительной силой и охватил США, Германию, Францию, Англию.

За кризисом следует **депрессия (стагнация)**, в течение которой постепенно *расходится избыток товаров* (часть сбывается по низким ценам, часть портится). Реализация товаров возобновляется, падение цен прекращается, *объем производства несколько увеличивается* по сравнению с кризисным периодом. В то же время масса капитала, не найдя себе применения в промышленности и торговле, стекается в банки, что *увеличивает предложение свободных денег*. Но в условиях, когда спрос на них незначителен, *норма ссудного процента падает до минимума*.

Оживление сопровождается незначительным *повышением уровня производства*, некоторым *сокращением безработицы*. Постепенно *начинают повышаться цены и расти ссудный процент*. На товарном рынке *возрастает спрос на новое промышленное оборудование*.

Наметившееся оживление охватывает все большее количество отраслей, втягивая в новый виток спирали новые капиталы.

Подъем зачастую приобретает ажиотажный характер. *Уровень производства превосходит достигнутый в предыдущем цикле. Лихорадочно растут цены. Безработица сокращается до минимума при одновременном существенном росте заработной платы.*

Резко растет спрос на продукцию отраслей, определяющих тенденции в движении научно-технического прогресса. В связи с расширением масштабов производства инвестиционных товаров значительно возрастает спрос на сырьевые ресурсы, а значит, и цены на них. На фазе подъема усиливаются диспропорции, заложенные на фазе оживления. Экономика подходит к следующему витку.

12.2. Занятость и безработица. Типы безработицы. Закон Оукена

Одной из главных целей национальной экономики является обеспечение наиболее полной занятости. Однако полная занятость, с одной стороны, практически невозможна, а с другой – нецелесообразна и неэффективна для экономики.

Все население страны подразделяется на *две части*: экономически неактивное и экономически активное.

К *экономически неактивному населению* относят жителей страны, которые не входят в состав рабочей силы. Сюда включаются учащиеся и студенты дневных учебных заведений, пенсионеры, лица, ведущие домашнее хозяйство, лица, отчаявшиеся найти работу, лица, которым нет необходимости работать.

Экономически активное население, или *совокупная рабочая сила*, – часть трудоспособных граждан, которая предлагает рабочую силу для производства товаров и услуг.

В свою очередь экономически активное население делится на две группы: занятые и безработные.

К занятым относятся работающие по найму, лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой (предприниматели, фермеры), военнослужащие.

Занятость – это участие населения в трудовой деятельности, включая учебу, службу в армии, ведение домашнего хозяйства, уход за детьми и пожилыми людьми. Занятостью принято считать обще-

ственно полезную деятельность граждан, приносящую им, как правило, заработок. Уровень занятости, т. е. уровень вовлеченности в трудовые процессы, зависит от соотношения между количеством трудоспособного населения и рабочих мест, а также соответствия рабочих мест возможностям работников использовать их, ограниченным профессией, специализацией, опытом работы, знанием и умением.

Безработный – это человек трудоспособного возраста, не имеющий работы, не являющийся пенсионером, студентом или учащимся дневного отделения учебного учреждения, военнослужащим, частным предпринимателем, или зарегистрированным в центре занятости (бюро по трудоустройству).

Безработица (U) определяется как разница между числом лиц, находящихся в данный момент в составе рабочей силы (L), и числом занятых (E):

$$U = L - E.$$

Основными показателями безработицы являются: продолжительность безработицы (период времени, в течение которого работник не имеет работы) и уровень безработицы.

Уровень (норма) безработицы – это отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы, выраженное в процентах.

Для расчета уровня безработицы используют следующие формулы:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Количество рабочей силы}} \cdot 100\%;$$

$$U' = \frac{U}{L} \cdot 100\%,$$

где U' – уровень безработицы;
 U – количество безработных;
 L – количество рабочей силы.

В связи с различной продолжительностью периода незанятости выделяют безработицу *трех типов*: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица связана с поисками и ожиданием работы. Это безработица среди лиц, для которых поиск места работы, соответствующего их квалификации и индивидуальным предпочтениям, требует определенного времени.

Структурная безработица связана с технологическими сдвигами в производстве, изменяющими структуру спроса на рабочую силу.

Эта безработица наблюдается среди лиц, профессии которых оказались «устаревшими» или менее необходимыми экономике вследствие научно-технического прогресса.

Два вида безработицы – фрикционная и структурная – имеют место всегда.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует **естественный уровень безработицы**, соответствующий потенциальному ВВП.

Занятость является **полной**, если уровень безработицы равен сумме фрикционной и структурной безработицы.

Полная занятость означает практически полное обеспечение трудоспособного населения рабочими местами. *Частичная занятость* подразумевает возможность устроиться на работу на неполный рабочий день или сезонный период. Неполная занятость является источником безработицы.

Циклическая (вынужденная) безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного.

Циклическая безработица связана с циклическим спадом в экономике. Циклическая безработица, называемая еще конъюнктурной, считается наиболее опасной, поскольку она связана с невозможностью найти работу по любой специальности. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную; в периоды циклического подъема циклическая безработица отсутствует.

Кроме того, выделяют *добровольную безработицу*, когда люди не хотят работать из-за низкой заработной платы, отдаленности от места жительства и по другим причинам, несмотря на наличие свободных рабочих мест, *вынужденную безработицу*, возникающую при избыточном предложении труда, когда невозможно устроиться на работу даже за низкую заработную плату, *скрытую безработицу*, когда число работников в производстве превышает объективно необходимое.

К причинам безработицы относят:

- наличие фрикционной и структурной безработицы;
- непропорционально высокий уровень заработной платы по отношению к производительности труда;
- «жесткость» заработной платы.

Чрезмерная безработица отрицательно сказывается на всей жизни общества. Различают экономические и внеэкономические (социальные) последствия безработицы.

Прежде всего безработица ведет к значительным *экономическим потерям в объеме товаров и услуг*, не создаваемом из-за простоя оборудования. В результате чего не производится определенная часть ВВП. Взаимосвязь между потерями ВВП и безработицей определяется законом Оукена.

Закон Оукена гласит: *каждый 1% прироста безработицы сверх ее естественного уровня приводит к отставанию объема ВВП на 2,5%.*

Закон Оукена выражается формулой

$$\frac{Y - Y'}{Y'} = -\lambda(U - U_n),$$

где Y – фактический ВВП;

Y' – потенциальный ВВП;

U – фактический уровень безработицы;

U_n – естественный уровень безработицы;
 λ – коэффициент Оукена (эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к изменениям циклической безработицы).

К *внеэкономическим*, или *социальным*, *последствиям безработицы* относятся:

- потеря квалификации и самоуважения;
- полная или частичная потеря дохода;
- снижение уровня жизни;
- рост уровня преступности;
- повышение уровня смертности и количества психических заболеваний.

Высокий уровень безработицы может привести к общественным и политическим беспорядкам.

12.3. Понятие инфляции. Измерение, виды и последствия инфляции

Инфляция (от итал. *inflation* – вздутие) – устойчивая тенденция роста общего уровня цен в результате несоответствия совокупного спроса и предложения.

Под *инфляцией* обычно понимают избыток денег в обращении, что ведет к их обесценению и росту цен на товары и услуги.

Главный показатель инфляции – **темп**, или **уровень, инфляции** (π), который рассчитывается как процентное отношение разницы уровней цен текущего (P_t) и предыдущего года (P_{t-1}) к уровню цен предыдущего года:

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \cdot 100\%.$$

Темп инфляции показывает не темп роста, а темп прироста общего уровня цен.

Для характеристики инфляции используют индекс потребительских цен.

Индекс потребительских цен (ИПЦ, или I) – это отношение стоимости потребительской корзины в ценах данного периода ($\sum p_1 q_0$) к ее стоимости в ценах предыдущего периода ($\sum p_0 q_0$).

Потребительская корзина – это набор товаров, обеспечивающий минимальный или рациональный уровень потребления.

Для расчета ИПЦ используется следующая формула:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} \cdot 100\%,$$

где p_1 – цены на товары и услуги в текущем году (периоде);

p_0 – цены на товары и услуги в предыдущем периоде;

q_0 – неизменный набор товаров и услуг (потребительская корзина).

Выделяют внешние и внутренние **факторы инфляции**.

К *внешним факторам* относятся:

- *Интернационализация хозяйственных связей*, которая усиливает роль внешних факторов в развитии инфляции.

- *Падение курса национальной денежной единицы по отношению к валютам других стран*. В результате этого, во-первых, растут внутренние цены на импортируемые товары, во-вторых, обмен иностранной валюты на национальную требует дополнительной денежной эмиссии.

- *Мировые экономические кризисы*.

- *Состояние платежного баланса страны*, ее валютная и внешне-торговая политика.

Внутренние факторы инфляции обусловлены состоянием экономики данной страны. Они включают:

- *Дефицит государственного бюджета*.

- *Расходы на военные цели*.

- *Расходы на социальные цели, не адекватные эффективности национальной экономики*. Правительство стремится поддержать население путем дополнительных ассигнований на социальные цели, что ведет к увеличению количества наличных денег в обращении и усиливает инфляцию.

- *Инфляционные ожидания*. Происходит «бегство от денег». Спрос начинает стимулировать предложение, что подстегивает рост цен.

• *Кредитную экспансию*, т. е. расширение масштабов банковского кредитования сверх потребностей народного хозяйства, что вызывает эмиссию безналичных денег.

• *Чрезмерные инвестиции в отдельные отрасли экономики.*

• *Структурные нарушения в экономике* – диспропорции между накоплением и потреблением, спросом и предложением, доходами и расходами государства и др.

Инфляция *классифицируется* на виды и формы по различным критериям.

По темпам инфляции (наиболее часто применяемый критерий) выделяют следующие виды инфляции:

- *умеренную (ползучую)* (рост цен составляет до 10% в год);
- *галопирующую* (рост цен осуществляется скачкообразно от 10 до 200% в год);
- *гиперинфляцию* (рост цен более 200% в год);
- *суперинфляцию* (рост цен более 50% в месяц).

По степени сбалансированности выделяют:

• *сбалансированную* инфляцию, при которой цены растут пропорционально на большинство товаров и услуг;

• *несбалансированную*, при которой цены растут разными темпами для различных товаров.

По признаку ожидаемости инфляция бывает:

• *ожидаемая*, которая ожидается и прогнозируется правительством и населением;

• *неожидаемая*, которая характеризуется внезапным скачком цен.

По масштабу охвата различают:

• *локальную* инфляцию, имеющую место в отдельных странах;

• *мировую* инфляцию, охватывающую группу стран или целые регионы.

По характеру протекания инфляция подразделяется на такие виды, как открытая и подавленная инфляция.

Открытая инфляция отличается продолжительным ростом цен.

Подавленная инфляция возникает при твердых «замороженных» розничных ценах на товары, услуги и при одновременном росте денежных доходов населения. В этом случае товары исчезают с прилавков и переходят в разряд дефицитных, а цены растут на «черном рынке».

В зависимости от причин, вызывающих инфляцию, выделяют также инфляцию спроса и инфляцию предложения.

Инфляция спроса возникает как следствие избыточных совокупных расходов (совокупного спроса) в условиях, близких к полной занятости. Источниками инфляции спроса является увеличение количества денег, находящихся в обращении. Может предприняться попытка тратить больше, чем способна производить экономика. Поэтому избыточный спрос приводит к повышению цен на постоянный реальный объем продукции.

Инфляция предложения (издержек) возникает как следствие повышения средних издержек на единицу продукции и снижения совокупного предложения. Повышение средних издержек сокращает прибыль и объем производства, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров. Как следствие, повышается уровень цен. Источниками инфляции издержек являются монополистическая практика ценообразования, рост цен на сырье и энергию, увеличение заработной платы и др. Этот тип инфляции приводит к *стагфляции*, т. е. одновременному росту цен и безработицы на фоне спада производства.

Инфляция является основным дестабилизирующим фактором рыночной экономики. В условиях инфляции начинается кризис взаимных неплатежей. В результате продукция не продается, предприятия работают «на склад», затовариваются и вынужденно останавливаются. Начинается массовое сворачивание производства.

Инфляция наносит серьезный ущерб государственному бюджету. В условиях инфляции нарушается функционирование денежно-кредитной системы. Происходит рост номинальной ставки процента в прямой зависимости от ожидаемого темпа инфляции (*эффект Фишера*).

Социальные последствия инфляции проявляются, прежде всего, в *ухудшении жизни населения*. Реальная заработная плата постоянно отстает от инфляционного прироста цен на товары и услуги. Растущая стоимость жизни заставляет трудящихся требовать повышения заработной платы, а фирмы взвинчивать цены. Результатом является кумулятивная инфляционная спираль заработной платы и цен, появление гиперинфляции, которая разрушает кредитно-денежную систему и подрывает рыночный механизм координации экономической деятельности.

Инфляция *затрудняет планирование и повышает степень риска*, связанного с реализацией инвестиционных проектов. В итоге падают стимулы к труду, ухудшается его качество. В условиях инфляции особенно страдают наименее защищенные слои населения, так как корректировка и индексация их доходов правительством отстает от темпов инфляции.

Обесцениваются сбережения населения, что подрывает стимулы к денежному накоплению. Несвоевременная выплата заработной платы, массовые увольнения из-за спада производства побуждают работников бороться за свои права, что усиливает социальную напряженность в обществе.

Налоговое законодательство обычно не успевает за темпами инфляции. В результате многие налогоплательщики автоматически из-за роста их номинального дохода попадают в более высокую группу налогообложения. Так происходит скрытая конфискация денежных средств у населения посредством налогов.

Таким образом, в условиях инфляции нарушается стабильность социально-экономических отношений общества. Часто меняющиеся цены перестают быть информационным ориентиром для производителей и покупателей. Нарушаются финансово-кредитные отношения. Деньги перестают выполнять свои функции. Сворачивается производство, население нищает. Стимулируются кризисные явления в социальной, экономической и политической сферах общества.

Раздел IV. ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тема 13. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

13.1. Мировая экономика и предпосылки ее становления. Структура мировой экономики. Основные формы международных экономических отношений

Современная мировая экономика – это целостная общепланетарная система национальных хозяйств, объединенная международными экономическими отношениями.

Развитие мировой экономики как общепланетарной системы начинается в эпоху Великих географических открытий. Этапами становления мировой экономики являются формирование мирового рынка, мирового хозяйства и современной международной глобальной экономики.

Первый крупный этап развития мировой экономики хронологически охватывает период от начала XVI до конца XIX в. В рамках этого этапа возникающие общемировые экономические связи проявлялись

преимущественно лишь в одной из сфер воспроизводственного процесса – *сфере обращения*. В этот период *формируется мировой рынок*.

Мировой рынок – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда.

Второй этап развития мировой экономики охватывает период от рубежа XIX–XX вв. до последней трети XX в., когда происходит экономический раздел мира монополиями и вывоз производительного капитала в колонии и слаборазвитые страны. Мирохозяйственные отношения стали распространяться *не только на сферу обращения, но и на сферу непосредственного производства*. Таким образом происходит формирование *мирового хозяйства*.

Мировое хозяйство – совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства.

Третий, современный этап развития мировой экономики начался в последние десятилетия XX в. и продолжается до настоящего времени. Роль технологической основы мировой экономики на этом этапе начинает выполнять постиндустриально-информационное производство, характеризующееся интегративным глобальным информационным и финансовым единством. Развиваются процессы экономической глобализации. Международные экономические отношения трансформируются во всемирные, международный рынок – в глобальный. *Мировая экономика становится международной глобальной экономикой*.

Международная глобальная экономика – система национальных хозяйств открытого типа, связанных международными экономическими отношениями, и согласованной межгосударственной экономической политикой.

Возникновение мировой экономики является результатом интернационализации экономики.

Интернационализация экономики – формирование устойчивых экономических связей между отдельными странами на основе международного разделения труда.

На развитие мировой экономической системы влияют следующие факторы (рисунок 36):

- научно-технический прогресс;
- транснационализация;
- интернационализация хозяйственной жизни;
- глобальные проблемы человечества (экономические аспекты);
- глобализация мировой экономики;
- экономическая интеграция.

Структура мирового хозяйства, как и любой системы, определяется, прежде всего, элементами этой системы и формами взаимосвязей между ними. Элементы мирового хозяйства многообразны. Среди них выделяются такие, деятельность которых оказывает наиболее осязаемое влияние на функционирование мирохозяйственной системы. Эти элементы получили название субъектов мировой экономики.



Глобальные проблемы человечества (экономические аспекты) – это проблемы, касающиеся всех стран мира и требующие своего разрешения, что возможно только в результате совместных усилий мирового сообщества (войны, проблемы экологии, обеспеченность продовольствием, освоение космоса и Мирового океана, здравоохранение, демографические процессы и др.)

Экономическая интеграция – комплекс форм сотрудничества стран в различных сферах деятельности, которое характеризуется глубоким проникновением экономики одной страны в экономику страны-партнера и приводит к долгосрочной технической, технологической и экономической взаимозависимости стран

Рисунок 36 – Факторы развития современной мировой экономики

Основными субъектами мировой экономики являются транснациональные корпорации, высокоразвитые страны, региональные экономические группировки и международные экономические организации.

Отмеченные выше моменты характеризуют структуру мирового хозяйства по совокупности его субъектов. Что касается структуры механизма мирохозяйственных связей, то она определяется формами международных экономических отношений, т. е. взаимодействием таких элементов международных экономических отношений, как мировая торговля, миграция капитала, миграция рабочей силы, глобальные валютно-финансовые отношения, движение экономической информации, научно-технические взаимосвязи и другие общепланетарные экономические формы, воплощающие современное состояние системы разделения труда, специализации и кооперирования.

13.2. Международная торговля. Движение капитала. Миграция рабочей силы

Международная торговля – это обмен товарами и услугами между разными странами.

Международная торговля связана со всеобщей интернационализацией хозяйственной жизни и интенсификацией международного разделения труда в условиях научно-технической революции.

Внешняя торговля возникла в глубокой древности. Мощным стимулом развития международной торговли стал переход от натурального хозяйства к товарно-денежным отношениям, а также создание национальных государств, установление производственных связей как внутри стран, так и между ними.

На современном этапе международная торговля является наиболее развитой формой международных экономических отношений. *Необходимость ее обусловлена следующими факторами:*

- образованием мирового рынка;
- неравномерностью развития отдельных отраслей в разных странах;
- неизбежным перерастанием производства границ внутреннего спроса, упорной борьбой и предпринимателей каждой страны за внешние рынки.

Заинтересованность отдельных стран в расширении своих международных связей объясняется потребностями сбыта продукции на внешних рынках, необходимостью получения определенных товаров извне и стремлением извлечь более высокую прибыль в связи с использованием дешевой рабочей силы и сырья развивающихся стран.

Непосредственными *причинами роста мировой торговли* являются важные сдвиги в производстве в условиях научно-технической революции, которые потребовали специализации и кооперирования в международном масштабе. Данные процессы послужили главным фактором быстрого роста товарообмена между странами.

Составными частями внешней торговли являются экспорт и импорт товаров.

Экспорт (вывоз) товаров эффективен, если страна вывозит продукцию, издержки производства которой ниже мировых.

Импорт – это ввоз товаров в страну из-за рубежа.

Обычно страна ввозит товары, производство которых в настоящий период экономически невыгодно или невозможно в силу каких-то причин.

Внешнеторговый товарооборот – это сумма экспорта и импорта страны.

Внешнеторговое сальдо – разница между экспортом и импортом в товарообороте в определенный период времени (год, квартал и т. д.).

Различают активное и пассивное сальдо торгового баланса.

Активное (положительное) сальдо означает превышение суммы доходов от экспорта товаров над расходами на импорт.

Пассивное (отрицательное) сальдо – это превышение импорта над экспортом товаров.

Приток в страну иностранной валюты обычно обеспечивает положительное сальдо торгового баланса.

Государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила и условия внешнеторговой политики. Исторически сложились две противоположные системы внешнеторговой политики: протекционизм и свобода торговли (фритредерство).

Протекционизм – это система ограничений импорта (жесткие требования к качеству продукции, введение высоких таможенных пошлин, запрет на ввоз определенных товаров, количественная регламентация импорта, государственная монополия на торговлю определенными видами товаров и другие меры).

Протекционистская политика одних стран вызывает аналогичную реакцию других иностранных государств. Это приводит к свертыванию внешней торговли, хотя и защищает местных производителей.

В большинстве случаев страны проводят **гибкую внешнеторговую политику**, сочетающую методы протекционизма и элементы свободной торговли.

В условиях промышленного переворота и перехода к крупному промышленному производству сначала в виде научной теории в конце XVIII в., а затем в XIX в. в качестве официальной экономической политики Англии появляется *принцип «свободной торговли» (фри-треддерство)*. Это дало возможность Англии завоевать новые рынки сбыта и занять передовые позиции в мировой экономике. Впоследствии многие страны также стали использовать этот принцип.

Мировой рынок развивается в условиях острой конкурентной борьбы. Активную роль в ней играют те государства, которые не только осуществляют мероприятия по защите национального рынка от ввоза товаров извне, но и проводят политику, направленную на форсирование экспорта своих товаров.

Особенностью мирового рынка в настоящее время является развитие межгосударственных форм его регулирования. Для этого были созданы как общие торговые организации (например, Всемирная торговая организация), так и региональные интеграционные экономические организации (Бенилюкс, Европейский союз, Европейская ассоциация свободной торговли, Латиноамериканская ассоциация интеграции, Ассоциация стран Юго-Восточной Азии и др.).

На интенсивность товарообмена между государствами оказали влияние *возросший экспорт капитала* и усиление транснациональных компаний за счет специализации и кооперирования своих предприятий, расположенных в разных странах.

Международная миграция капитала – это движение капитала между странами, включающее экспорт, импорт капитала и его функционирование за рубежом.

Миграция капитала представляет собой объективный экономический процесс, когда капитал покидает экономику одной страны в целях получения более высокого дохода в другой стране.

Основными субъектами мирового рынка капитала являются частный бизнес, государство, а также международные финансовые организации (Мировой банк, Международный валютный фонд).

В современном мире производить все виды товаров, также как создавать и совершенствовать все типы факторов производства не под силу ни одной, даже самой развитой стране. *Мировая экономика является тем механизмом, который может обеспечить эффективный обмен товарами и факторами производства для достижений необходимых целей в интересах всех стран.*

Первой формой международного сотрудничества исторически являлась международная торговля. В дальнейшем экономические связи между странами развивались, и на мировом рынке стали торговать не только товарами и услугами, но и капиталом.

Мировой рынок капитала является частью мирового финансового рынка и условно делится на два рынка: рынок денег и рынок капитала.

На рынке денег осуществляются сделки по купле-продаже финансовых активов (валют, кредитов, займов, ценных бумаг) срочностью до одного года. Рынок денег призван удовлетворять текущую (краткосрочную) потребность участников рынка в кредитах и займах для закупки товаров и оплаты услуг.

Рынок капитала ориентирован на более долгосрочные проекты со сроком осуществления от одного года. *Участниками международного рынка капитала* выступают коммерческие банки, небанковские финансовые организации, центральные банки, частные корпорации, государственные органы, а также некоторые частные лица.

Основной причиной и предпосылкой вывоза капитала является относительный избыток капитала в данной стране.

Между спросом на капитал и его предложением возникает несовпадение в различных отраслях мирового хозяйства, и в целях получения большей предпринимательской прибыли или процента он переводится за границу.

Причинами вывоза капитала также могут быть:

- наличие возможности монополизировать местный рынок принимающей стороны;
- наличие в странах, принимающих капитал, более дешевого сырья и рабочей силы;

- стабильная политическая обстановка в стране-реципиенте;
- более низкие по сравнению со страной-донором экологические стандарты;
- наличие благоприятного «инвестиционного климата» в принимающей стране.

Миграция капитала может осуществляться в форме предпринимательского и ссудного капитала.

Ссудный капитал – денежные средства, даваемые займы с целью получения процента.

Движение ссудного капитала осуществляется в виде международного кредита из государственных или частных источников.

Предпринимательский капитал – денежные средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли.

Движение предпринимательского капитала осуществляется путем зарубежного инвестирования, когда частные лица, государственные предприятия или государство вкладывают средства за рубеж.

По источникам происхождения капитал делится на официальный и частный.

Официальный (государственный) капитал – это средства из государственного бюджета, перемещаемые за границу по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций.

Он совершает движение в виде займов, ссуд и иностранной помощи.

Частный (негосударственный) капитал – это средства частных компаний, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за границу по решению руководящих органов и их объединений.

По цели зарубежного инвестирования (вложения) капитал делится на прямые и портфельные иностранные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции – вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения (страна-реципиент) капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала.

Прямые иностранные инвестиции практически целиком связаны с вывозом частного предпринимательского капитала. Они являются реальными вложениями, осуществляемыми в предприятия, землю, другие капитальные товары.

Портфельные иностранные инвестиции – вложение капитала в иностранные ценные бумаги (сугубо финансовая операция), не дающее инвестору права контроля над объектом инвестирования.

Преимущественно они основаны на частном предпринимательском капитале, хотя и государство выпускает свои ценные бумаги и приобретает иностранные. Портфельные инвестиции представляют собой чисто финансовые активы, выраженные в национальной валюте.

По сроку вложения выделяют долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный капитал.

Долгосрочный капитал – вложения капитала сроком свыше пяти лет.

Все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций обычно являются долгосрочными.

Среднесрочный капитал – вложение капитала сроком от одного года до пяти лет.

Краткосрочный капитал – вложение капитала сроком до одного года.

Также выделяют такие формы капитала, как нелегальный и внутрифирменный капитал.

Нелегальный капитал – миграция капитала, которая идет в обход национального и международного права (незаконные способы экспорта капитала – бегство или утечка).

Внутрифирменный капитал – переводимый между филиалами и дочерними фирмами (банками), принадлежащими одной корпорации и расположенными в разных странах.

Международная миграция капитала стимулирует развитие мировой экономики, позволяет перераспределить ограниченные экономические ресурсы более эффективно.

Существует также такое понятие, как миграция рабочей силы.

Международная миграция рабочей силы – перемещение трудоспособного населения из одних стран в другие с целью оплачиваемой профессиональной деятельности за рубежом.

Международная миграция рабочей силы проявляется в форме иммиграции, эмиграции, реэмиграции.

Иммиграция – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за границы.

Эмиграция – выезд трудоспособного населения из данной страны за рубеж.

Реэмиграция – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Миграционное сальдо – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

Причинами международной миграции рабочей силы являются:

- различия в уровне оплаты труда в разных странах;
- дефицит рабочей силы в одних странах и избыток (безработица) в других;

- политические, религиозные, экологические и демографические проблемы;

- причины личного характера и др.

Международная миграция рабочей силы приводит к следующим *экономическим последствиям*:

- Происходит выравнивание уровней оплаты труда в различных странах.

- Миграция рабочей силы из стран с относительным избытком трудовых ресурсов в страны, испытывающие их недостаток, приводит к более эффективному распределению факторов производства и увеличению совокупного объема мирового производства.

- Наблюдается перемещение части созданного национального дохода из стран, импортирующих рабочую силу, в страны-экспортеры рабочей силы в виде денежных переводов трудовых мигрантов на родину.

- Вывоз высококвалифицированной рабочей силы («утечка мозгов») приводит к снижению технологического потенциала экспортирующих стран, их общего научного и культурного уровня.

- Происходит обмен опытом и знаниями между работниками разных стран.

- В странах, экспортирующих рабочую силу, сокращаются бюджетные расходы на социальные цели. В странах, импортирующих рабочую силу, увеличиваются социальные расходы государственного бюджета.

- В странах, экспортирующих рабочую силу, сокращаются масштабы безработицы. В странах, импортирующих рабочую силу, увеличивается безработица среди местного населения.

Тема 14. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС. ВАЛЮТНЫЙ КУРС

14.1. Понятие платежного баланса страны. Структура платежного баланса: счет текущих операций с капиталом, финансовый счет. Равновесие платежного баланса

Платежный баланс страны – систематическая запись всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром в течение определенного периода времени, как правило, одного года.

Любая сделка, отражаемая в платежном балансе, а следовательно и сам платежный баланс, имеют две стороны. Активная сторона, или кредит, отражает отток стоимостей, за которым должен последовать приток платежей.

Общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета платежного баланса. Сделки между страной и остальным миром делятся на две основные группы: текущие операции и операции с капиталом и финансовыми инструментами (счет движения капитала).

Приведем условную схему платежного баланса (рисунок 37).

Статьи платежного баланса, относящиеся к счету текущих операций, и статьи, отражающие потоки как частных, так и государственных активов, должны взаимно уравновешиваться.

Если страна по каким-либо причинам больше импортирует, чем экспортирует, то она должна прибегнуть к международным заимствованиям капитала для оплаты разницы между импортом и экспортом. Так, если дебет по текущим операциям превышает кредит, то соответственно в статьях счета движения капитала должен появиться равный этому превышению чистый кредит. И наоборот, если страна имеет положительное сальдо по счету текущих операций, то она предоставляет займы (отрицательное сальдо по счету движения капитала).



Общий баланс

Рисунок 37 – Схема платежного баланса

Баланс счета текущих операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами дают общий платежный баланс, или баланс официальных расчетов.

14.2. Понятие валютного курса. Факторы, влияющие на валютный курс. Виды валютного курса

Валютный (обменный) курс – цена денежной единицы иностранной валюты, выраженная в определенном количестве денежных единиц национальной валюты.

Валютный курс непрерывно колеблется в зависимости от спроса и предложения данной валюты на валютных биржах. Основная функция валютного курса состоит в том, чтобы служить критерием эффективности внешнеэкономического обмена.

Конвертируемость валюты – способность резидентов и нерезидентов свободно, без всяких ограничений, обменивать национальную валюту на иностранную и использовать иностранную валюту в сделках с реальными и финансовыми активами.

В рамках государственного регулирования валютных отношений существуют два метода установления валютных курсов:

- режим фиксированного курса валюты;
- режим плавающего курса валют.

Режим фиксированного курса означает, что государство жестко устанавливает курсовое соотношение своей национальной денежной единицы с иностранными денежными единицами.

В зависимости от конкретных экономических условий курс данной валюты по отношению к иностранной может быть официально повышен (ревальвирован) или снижен (девальвирован).

Из фиксированного валютного курса выделяют *автоматически фиксированный* (золотой стандарт) и *управляемый фиксированный* (долларовый стандарт при бреттонвудской системе).

Использование различных режимов валютного курса страны практикуют в зависимости от целей своей экономической политики и особенностей организации валютной системы.

Плавающим называют валютный курс, если за основу берется соотношение спроса и предложения валют.

Плавающие валютные курсы бывают *свободноплавающими* (определяются беспрепятственной игрой спроса и предложения) и *управляемыми плавающими*. Чаще применяются управляемые плавающие валютные курсы. При этом государство проводит интервенции, пытаясь изменить валютный курс в определенном направлении.

Применяют также и *косвенные методы* воздействия на состояние курса национальной валюты. Это меры по стимулированию экспорта и регулированию импорта товаров и услуг, регламентация ввоза и вывоза прямых инвестиций, а также регулирование движения капитала в ссудной форме путем изменения нормы учетного процента центральных банков.

Непосредственное воздействие на рыночный курс оказывают *валютные интервенции (вмешательства)* государства, суть которых состоит в том, что по поручению правительства центральный банк скупает на рынке национальную валюту, если хочет поддержать ее курс, или продает ее, добиваясь снижения курса.

В настоящее время принята практика *скоординированных международных интервенций*.

В зависимости от конкретных экономических условий курс данной валюты по отношению к иностранной может быть официально повышен (ревальвирован) или снижен (девальвирован).

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ

1. Предмет, функции и разделы экономической теории. Методы экономической науки.
2. Экономические категории. Экономические законы.
3. Экономические цели общества. Позитивная и нормативная экономика.
4. Этапы становления экономической науки. Основные научные школы экономической теории: меркантилизм, физиократия, классическая школа.
5. Современные направления развития экономической теории: маржинализм, неоклассическое, кейнсианское, институционально-социальное.
6. Потребности как предпосылка производства, их классификация. Закон возвышения потребностей. Экономические интересы и их классификация.
7. Ресурсы и факторы производства, их классификация.
8. Блага, их классификация и основные характеристики.
9. Проблема выбора в экономике. Кривая производственных возможностей общества (кривая трансформации). Закон возрастающих альтернативных (вмененных) издержек.
10. Понятие эффективности. Экономическая и социальная эффективность производства, их показатели.
11. Производство и экономический рост. Типы и факторы экономического роста. Тенденции экономического развития Республики Беларусь.
12. Экономическая система общества: понятие, свойства, элементы.
13. Типология современных экономических систем и критерии их классификации.
14. Понятие собственности. Субъекты, объекты, типы, формы и эволюция собственности. Экономическая и юридическая трактовка собственности. Теория прав собственности (Р. Коуз).

15. Типы и формы собственности в Республике Беларусь. Реформирование собственности: национализация, разгосударствление, приватизация.

16. Натуральное хозяйство. Сущность, черты и виды натурального хозяйства.

17. Рыночное (товарное) хозяйство: сущность, условия возникновения, виды.

18. Понятие рынка, его черты, функции.

19. Понятие конкуренции и ее виды. Общая характеристика рыночных структур (совершенная и несовершенная конкуренция).

20. Структура и инфраструктура рыночной экономики. Кругооборот ресурсов, продуктов и денег в рыночной экономике.

21. Объективная необходимость вмешательства государства в рыночную экономику (фиаско рынка). Функции государства в современной рыночной экономике. Экономические и административные методы государственного регулирования экономики.

22. Модели рыночной экономики. Национальные модели рыночных систем. Особенности белорусской национальной модели. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 г. (НСУР-2020).

23. Спрос. Детерминанты спроса. Закон спроса и его графическая интерпретация. Индивидуальный и рыночный спрос.

24. Предложение. Детерминанты предложения. Закон предложения и его графическая интерпретация.

25. Рыночное равновесие. Дефицит и избыток продукции на рынке. Области экономической активности. Выигрыш от обмена: понятие излишка потребителя и производителя.

26. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене и ее формы. Точечная и дуговая эластичность спроса по цене.

27. Эластичность спроса по цене и общий доход товаропроизводителя.

28. Эластичность спроса по доходу и ее формы. Закон Энгеля. Понятие перекрестной эластичности и ее формы.

29. Эластичность предложения и его факторы. Предложение в мгновенном, коротком и длительном периодах времени.

30. Теория поведения потребителя. Закон убывающей предельной полезности.

31. Предприятие как хозяйствующий субъект. Организационно-правовые формы предприятий.

32. Общий, средний и предельный продукт: понятие, измерение, взаимосвязь. Закон убывающей предельной производительности (краткосрочный период).

33. Производственная функция и ее свойства. Изокванта. Предельная норма технологического замещения (*MRTS*).

34. Понятие и классификация издержек. Альтернативные издержки. Внешние и внутренние издержки. Нормальная прибыль.

35. Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные и переменные издержки. Общие, средние, предельные издержки, их графический анализ.

36. Доход и прибыль фирмы. Общий, средний, предельный доход. Экономическая и бухгалтерская прибыль. Правило максимизации прибыли.

37. Издержки производства в долгосрочном периоде.

38. Эффекты масштаба и достижение оптимального размера предприятия.

39. Изокоста и ее сочетание с изоквантой в поиске оптимума товаропроизводителя. Правило минимизации издержек. Траектория роста фирмы.

40. Эффекты масштаба и достижение оптимального размера предприятия.

41. Государство как экономический субъект. Микроэкономическое регулирование и его основные инструменты: установление правительством потоварного налога и потоварной дотации.

42. Национальная экономика: понятие, цели, субъекты и объекты.

43. Система национальных счетов. Основные макроэкономические показатели.

44. Национальное богатство. Его состав, структура и способы измерения.

45. Понятие совокупного спроса (AD). Кривая совокупного спроса. Ценовые и неценовые факторы совокупного спроса.

46. Понятие совокупного предложения (AS). Ценовые и неценовые факторы совокупного предложения. Краткосрочная и долгосрочная кривые совокупного предложения (кейнсианская и классическая версии совокупного предложения).

47. Макроэкономическое равновесие в модели $AD - AS$. Эффект «храповика».

48. Циклический характер экономического развития и его причины. Экономический цикл и его фазы.

49. Понятие безработицы. Причины, типы безработицы и ее социально-экономические последствия. Закон Оукена.

50. Понятие инфляции. Причины, типы инфляции и ее социально-экономические последствия.

51. Понятие денег, их функции и виды.

52. Равновесие денежного рынка. Предложение денег и спрос на деньги (денежные агрегаты).

53. Денежно-кредитная система: сущность, элементы. Функции центрального и коммерческих банков.

54. Понятие финансов и их функции. Финансовая система.

55. Государственный бюджет: функции и его структура. Бюджетный дефицит, его причины, виды и способы покрытия. Государственный долг.

56. Понятие «налоги». Функции и виды денег. Принципы налогообложения. Налоговая система Республики Беларусь.

57. Предпосылки возникновения и этапы становления мировой экономики. Формы экономических отношений в мировом хозяйстве: международная торговля, движение капитала, миграция рабочей силы.

58. Платежный баланс. Валютный курс.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Базылев, Н. И. Экономическая теория : учеб. / Н. И. Базылев, С. П. Гурко. – Минск : Кн. Дом, 2000. – 632 с.

Головачев, А. С. Экономическая теория (общие основы) : курс лекций / А. С. Головачев, И. В. Головачева, Э. А. Лутохина. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2005. – 240 с.

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 64. – 5/33864. – 66 с.

Конституция Республики Беларусь 1994 г. : принята на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г., 17 окт. 2004 г. (с изм. и доп.). – Минск : Амалфея, 2005. – 48 с.

Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : учеб. : [пер. с англ.] / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. : одобр. Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь 6 мая 2004 г. ; редкол. : Я. М. Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак, 2004. – 202 с.

Экономическая теория : учеб. для вузов / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. – 3-е изд. – СПб. : ГУЭФ : Питер, 1999. – 544 с.

Экономическая теория : учеб. пособие / И. В. Новикова [и др.] ; под ред. И. В. Новиковой. – Минск : БГЭУ, 2006. – 543 с.

Экономическая теория : учеб. пособие / под общ. ред. В. И. Видяпина. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 714 с.

Экономическая теория : учеб. пособие / под ред. В. Л. Клюни, И. В. Новиковой. – Минск : ТетраСистемс, 2003. – 344 с.

Дополнительная литература

Агапова, Т. А. Макроэкономика : учеб. / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина ; под общ. ред. А. В. Сидоровича. – М. : Дело и Сервис, 2000. – 416 с.

Борисов, Е. Ф. Экономическая теория : учеб. для вузов / Е. Ф. Борисов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М : Высш. шк., 2007. – 391 с.

Вечканов, Г. С. Микроэкономика : учеб. пособие / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб. : Питер, 2003. – 288 с.

Головачев, А. С. Микроэкономика : курс лекций / А. С. Головачев, И. В. Головачева, Э. А. Лутохина. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2005. – 291 с.

Головачев, А. С. Макроэкономика : курс лекций / А. С. Головачев, И. В. Головачева. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2005. – 291 с.

Грис, Т. Мировая экономика : учеб. пособие / Т. Грис, А. Леуский, Е. Лозовская ; под ред. Л. С. Тарасовича. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.

Долан, Э. Дж. Микроэкономика : [пер. с англ.] / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей ; под ред. Б. Лисовика, В. Лукашевича. – СПб. : Литера плюс, 1997. – 446 с.

Курс экономической теории : учеб. / под общ. ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. – Киров : АСА, 1995. – 624 с.

Лемешевский, И. М. Экономическая теория : учеб. пособие : в 3 ч. / И. М. Лемешевский. – Минск : ФУАинформ, 2002. – Ч. 1 : Основы. Вводный курс. – 632 с.

Макроэкономика : учеб. пособие для вузов / М. И. Плотницкий [и др.] ; под ред. М. И. Плотницкого. – М. : Новое знание, 2002. – 462 с.

Макроэкономика : учеб. пособие / Т. С. Алексеенко [и др.] ; под ред. Л. П. Зеньковой. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2001. – 220 с.

Максимова, В. Ф. Микроэкономика : учеб. пособие / В. Ф. Максимова. – М. : Соминтек, 1996. – 328 с.

Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики / Р. М. Нуреев. – М. : Норма, 2000. – 576 с.

Пацкевич, Л. П. Экономическая теория : курс лекций / Л. П. Пацкевич. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2007. – 279 с.

Рябикина, А. А. Основы микроэкономики : учеб. пособие / А. А. Рябикина, Т. В. Быкова. – СПб. : Лань, 1997. – 304 с.

Тарануха, Ю. В. Микроэкономика : учеб. / Ю. В. Тарануха, Д. Н. Земляков ; под общ. ред. А. В. Сидоровича. – М. : Дело и Сервис, 2002. – 304 с.

Экономическая теория : учеб. пособие / Л. Н. Давыденко [и др.] ; под общ. ред. Л. Н. Давыденко. – Минск : Выш. шк., 2007. – 352 с.

Экономическая теория : учеб. для вузов / под ред. В. Д. Камаева. – М. : Владос, 2010. – 640 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Примерный тематический план	5
Раздел I. Основные закономерности функционирования экономики ...	6
Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод	6
1.1. Экономика как сфера жизни общества. Составные части экономики. Предмет и функции экономической теории.....	6
1.2. Методы экономической науки. Экономические категории. Экономические законы	7
1.3. Позитивная и нормативная экономика. Экономическая теория и экономическая политика	9
1.4. Этапы развития экономической науки. Основные научные школы и современные направления развития экономической теории	10
Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике	15
2.1. Классификация и основные характеристики потребностей. Закон возвышения потребностей. Экономические интересы и их классификация	15
2.2. Классификация и характеристика ресурсов и факторов производства (труд, земля, капитал, предпринимательские способности).....	18
2.3. Понятие блага: классификация и основные характеристики. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость благ.....	23
2.4. Проблема выбора в экономике. Кривая производственных возможностей общества (кривая трансформации). Закон возрастающих альтернативных (вмененных) издержек	24
2.5. Производство и воспроизводство, экономический рост. Экономическая и социальная эффективность.....	27
Тема 3. Экономическая система	29
3.1. Понятие, элементы и уровни экономической системы, критерии их выделения. Способы координации хозяйственной жизни: традиции, рынок, команда.....	29
3.2. Классификация экономических систем. Традиционная экономика. Классический капитализм. Административно-командная экономика. Смешанная экономика. Трансформационная экономика	31

3.3. Понятие собственности, ее типы и формы. Теории собственности.....	34
3.4. Разгосударствление и приватизация собственности.....	38
Тема 4. Рыночная экономика и ее модели.....	39
4.1. Рынок: понятие, функции. Рыночная система и ее эволюция.....	39
4.2. Структура рыночной экономики. Классификация рынков. Рыночная инфраструктура	41
4.3. Понятие и виды конкуренции. Методы конкурентной борьбы	44
4.4. несовершенства (фиаско) рынка. Функции государства в современной рыночной экономике.....	47
4.5. Модели рыночной экономики	50
 Раздел II. Основы микроэкономики.....	 54
 Тема 5. Спрос, предложение и рыночное равновесие	 54
5.1. Спрос и предложение. Законы спроса и предложения. Факторы спроса и предложения	54
5.2. Отраслевое рыночное равновесие. Последствия отклонения цены от равновесного уровня	59
5.3. Изменения спроса и предложения. Выигрыш от обмена: излишки потребителя и производителя	61
Тема 6. Эластичность спроса и предложения	61
6.1. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене. Коэффициенты эластичности спроса по цене. Формы эластичности спроса. Виды эластичности спроса по цене, доходу. Понятие перекрестной эластичности	61
6.2. Эластичность предложения. Коэффициенты эластичности предложения. Факторы эластичности предложения	65
6.3. Практическое значение анализа эластичности. Эластичность спроса по цене и выручка товаропроизводителя.....	69
Тема 7. Основы поведения субъектов современной рыночной экономики.....	70
7.1. Экономические субъекты рынка: домашнее хозяйство, организация (фирма), государство	70
7.2. Понятие рационального потребителя. Закон убывающей предельной полезности. Равновесие потребителя и правило максимизации полезности.....	71
7.3. Организация (фирма) как хозяйствующий субъект. Классификация организаций	75

7.4. Производственная функция. Закон убывающей предельной производительности. Понятие общего, среднего и предельного продукта: измерение и взаимосвязь.....	77
7.5. Изокванта. Карта изоквант. Предельная норма технологического замещения.....	80
7.6. Понятие и классификация издержек.....	82
7.7. Издержки производства в краткосрочном периоде.....	83
7.8. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба.....	87
7.9. Понятие изокосты. Равновесие товаропроизводителя.....	89
7.10. Траектория роста фирмы.....	92
7.11. Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли.....	93
7.12. Государство как экономический субъект. Микроэкономическое регулирование и его основные инструменты.....	96
 Раздел III. Основы макроэкономики.....	 101
 Тема 8. Основные макроэкономические показатели	 101
8.1. Национальная экономика, ее общая характеристика. Закрытая и открытая экономика.....	101
8.2. Система национальных счетов (СНС). Валовой внутренний продукт и принципы его расчета. Другие показатели СНС.....	104
8.3. Национальное богатство: состав и структура.....	111
Тема 9. Денежный рынок. Денежно-кредитная система	113
9.1. Сущность и эволюция денег. Функции денег.....	113
9.2. Денежный рынок. Структура денежного предложения. Денежные агрегаты. Спрос на деньги. Равновесие денежного рынка.....	118
9.3. Денежно-кредитная система. Структура денежно-кредитной системы.....	122
Тема 10. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования	130
10.1. Понятие финансов и их функции. Сущность и структура финансовой системы.....	130
10.2. Государственный бюджет и его основные статьи. Бюджетный дефицит и профицит. Государственный долг.....	132
10.3. Сущность и принципы налогообложения. Виды налогов.....	136
Тема 11. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения	139

11.1. Понятие совокупного спроса. Графическая интерпретация и факторы, влияющие на совокупный спрос	139
11.2. Понятие совокупного предложения (кейнсианская и классические версии совокупного предложения)	141
11.3. Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели $AD - AS$. Изменения в равновесии	143
11.4. Эффект «храповика»	145
Тема 12. Макроэкономическая нестабильность	146
12.1. Макроэкономическая нестабильность и формы ее проявления. Циклический характер экономического развития и его причины. Фазы цикла	146
12.2. Занятость и безработица. Типы безработицы. Закон Оукена	151
12.3. Понятие инфляции. Измерение, виды и последствия инфляции	155
 Раздел IV. Основы международной экономики.....	 159
 Тема 13. Мировая экономика и современные тенденции ее развития.....	 159
13.1. Мировая экономика и предпосылки ее становления. Структура мировой экономики. Основные формы международных экономических отношений	159
13.2. Международная торговля. Движение капитала. Миграция рабочей силы	162
Тема 14. Платежный баланс. Валютный курс	170
14.1. Понятие платежного баланса страны. Структура платежного баланса: счет текущих операций с капиталом, финансовый счет. Равновесие платежного баланса	170
14.2. Понятие валютного курса. Факторы, влияющие на валютный курс. Виды валютного курса	172
 Примерный перечень вопросов к экзамену	 174
 Список литературы	 178

Учебное издание

Кривошеева Лариса Николаевна
Чернявский Михаил Радиславович
Савчук Ирина Алексеевна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Курс лекций

**для реализации содержания образовательных программ
высшего образования I ступени и переподготовки
руководящих работников и специалистов**

Редактор Е. В. Седро
Компьютерная верстка Л. Ф. Барановская

Подписано в печать 03.03.15. Формат 60 × 84 ¹/₁₆.
Бумага типографская № 1. Гарнитура Таймс. Ризография.
Усл. печ. л. 10,69. Уч.-изд. л. 11,50 . Тираж 140 экз.
Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/138 от 08.01.2014.
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
<http://www.i-bteu.by>

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

**Л. Н. КРИВОШЕЕВА
М. Р. ЧЕРНЯВСКИЙ
И. А. САВЧУК**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**Курс лекций
для реализации содержания образовательных программ
высшего образования I ступени и переподготовки
руководящих работников и специалистов**

Гомель 2015