

Е.Н.ЛЕБЕДЕВА

**ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МОДУЛЬ
ЭКОНОМИКА
РАЗДЕЛ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»**

Курс лекций

**Витебск
2015**

УДК 330.1

ББК 65.01

Э 11

Рецензенты:

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономической теории»
УО ВГУ им. Машерова Трацевская Л.Ф.;

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и маркетинг» Дубенецкий Н.А.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом
УО «ВГТУ», протокол № 2 от 27.02.2015.

Интегрированный модуль. Экономика. Раздел «Экономическая теория» : курс лекций / Е. Н. Лебедева. – **Э 11** Витебск : УО «ВГТУ», 2015. – 175 с.

ISBN 978-985-481-310-3

В курсе лекций, подготовленном в соответствии с типовой учебной программой по экономической теории для студентов неэкономических специальностей, рассмотрены базовые понятия экономической теории. Материал излагается по четырем разделам курса: введение в экономическую теорию; основы микроэкономики; основы макроэкономики; основы международной экономики.

Адресовано студентам, преподавателям и аудитории, интересующейся вопросами экономической теории.

УДК 330.1

ББК 65.01

ISBN978-985-481-310-3

© Лебедева Е.Н., 2015

© УО «ВГТУ», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	
ЛЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД	
1.1 ЗАРОЖДЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	8
1.2 ОБЪЕКТ И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	13
1.3 МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	16
1.4 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ, ЗАКОНЫ И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	18
1.5 МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ.....	20
ЛЕКЦИЯ 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ	
2.1 ПОТРЕБНОСТИ И ИНТЕРЕСЫ. ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ.....	22
2.2 ПРОИЗВОДСТВО. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА.....	24
2.3 ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ. ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	27
2.4 ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ РЫНКА. ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫБОРА.....	31
ЛЕКЦИЯ 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	
3.1 ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	34
3.2 ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	36
3.3 ВОЗНИКНОВЕНИЕ РЫНКА. ПОНЯТИЕ РЫНКА И ЕГО ФУНКЦИИ.....	39
3.4 МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	41
ЛЕКЦИЯ 4. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ	
4.1 РЫНОЧНЫЙ СПРОС И ФАКТОРЫ, ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ.....	42
4.2 РЫНОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЕГО ДЕТЕРМИНАНТЫ.....	44
4.3 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ.....	46
4.4 ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, ИЗМЕРЕНИЕ И ВИДЫ.....	50
РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ	
ЛЕКЦИЯ 5. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	
5.1 ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ.	54
5.2 ТЕОРИЯ ФИРМЫ. ВИДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	57

5.3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИЗДЕРЖЕК. КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК.....	60
5.4 ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ.....	64
5.5 ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ В ДОЛГОВРЕМЕННОМ ПЕРИОДЕ. ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА.....	68

ЛЕКЦИЯ 6. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА

6.1 ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА.....	71
6.2 РЫНОК ТРУДА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ.....	73
6.3 ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, НОМИНАЛЬНАЯ И РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.....	76
6.4 ПОНЯТИЕ КАПИТАЛА. РЫНОК КАПИТАЛА. ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ. ИНВЕСТИЦИИ.....	79
6.5 РЫНОК ЗЕМЛИ. ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА.....	82

РАЗДЕЛ III. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ЛЕКЦИЯ 7. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

7.1 СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОГО СЧЕТОВОДСТВА. ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП). ПРИНЦИПЫ РАСЧЕТА ВВП.....	86
7.2 СООТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ.....	88
7.3 НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП. ИНДЕКСЫ ЦЕН.....	89
7.4 НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО, ЕГО СОСТАВ И СТРУКТУРА. ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА.....	91
7.5 ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. ТЕОРИИ И ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ.....	94
7.6 ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ. ПОНЯТИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ. УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ.....	97
7.7 ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ.....	100

ЛЕКЦИЯ 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ: МОДЕЛЬ (AD-AS)

8.1 СОВОКУПНЫЙ СПРОС.....	105
8.2 НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО СПРОСА.....	107
8.3 СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....	108
8.4 НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	
8.5 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. ЭФФЕКТ ХРАПОВИКА.....	111

ЛЕКЦИЯ 9. РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

9.1 ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК.....	114
9.2 ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ.....	116

9.3 ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ И ЕЁ УРОВНИ. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ.....	120
9.4 ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА.....	122
9.5 ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ.....	123
9.6 НАЛОГИ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, ВИДЫ. КРИВАЯ ЛАФФЕРА.....	127

ЛЕКЦИЯ 10. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

10.1 ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ.....	131
10.2 БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ.....	134
10.3 ПОНЯТИЕ И ЦЕЛИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ. ПОЛИТИКА «ДОРОГИХ» И «ДЕШЕВЫХ» ДЕНЕГ.....	137

ЛЕКЦИЯ 11. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

11.1 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЕГО ПОКАЗАТЕЛИ.....	141
11.2 ТИПЫ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....	143
11.3 ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.....	144

РАЗДЕЛ IV. ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

ЛЕКЦИЯ 12. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО СТРУКТУРА

12.1 МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СТРУКТУРА.....	147
12.2 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА.....	148
12.3 ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА.....	153
12.4 ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	155
12.5 ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА.....	164

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МОДУЛЬ РАЗДЕЛ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ».....	167
ЛИТЕРАТУРА ПО КУРСУ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ».....	168

Экономическая теория не есть набор уже готовых рекомендаций, применимых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям.

Джон Мейнард Кейнс

ВВЕДЕНИЕ

Современная рыночная экономика предъявляет все более высокие профессиональные требования к специалистам с высшим образованием и требует от них знания основ функционирования рыночного механизма. Особое место в связи с этим приобретает изучение теоретических экономических дисциплин, такой как экономическая теория. Экономическая теория исследует проблемы, касающиеся всех людей без исключения. Любой человек рано или поздно задается вопросами: от чего зависит заработная плата, почему растут цены, что такое инфляция, что выгоднее – работать по найму или организовать свое дело и др.

Это позволяет представить действие рынка на всех уровнях и сформировать у студентов тип экономического мышления, соответствующий современным условиям хозяйствования. Экономическая теория позволяет создать целостное представление об экономике, лучше понять суть разнообразных экономических процессов и явлений. Как известно, чем лучше человек знает экономику, тем он может эффективнее действовать в ней, в частности сделать карьеру.

Знание экономических законов позволило бы управлять экономикой. Как выразился Дж. М. Кейнс: «... в действительности именно экономисты и политические мыслители правят миром».

Целью преподавания раздела «Экономическая теория» является овладение студентами основами экономической культуры и формирование экономического образа мышления, необходимого для понимания сути экономических явлений и процессов.

Задачи изучения дисциплины:

- исследование основных закономерностей функционирования рынка: механизмов спроса, предложения, рыночного равновесия;
- исследование ценообразования на рынке ресурсов и его особенности;
- изучение основных законов функционирования национальной экономики в целом, причин появления и последствий основных макроэкономических проблем: кризисов, безработицы, инфляции,

внешнеэкономической несбалансированности;

- выявление важнейших факторов, определяющих величину национального дохода, занятость, уровень цен и возможности экономического роста в стране;
- изучение возможностей и последствий макроэкономического регулирования национальной экономики.

В результате изучения дисциплины студент должен правильно оценивать изменения в экономической конъюнктуре рынка, понимать последствия этих изменений для результатов деятельности предприятия, уметь применять экономические понятия и категории в практической деятельности.

Данный курс лекций предназначен для студентов неэкономических специальностей и рассчитан на освоение дисциплины в течение одного семестра. Курс содержит текст лекций по основным разделам экономической теории, вопросы к экзамену и список рекомендуемой литературы по дисциплине.

Пособие подготовлено согласно требованиям образовательного стандарта Министерства образования Республики Беларусь по курсу экономической теории для студентов неэкономических специальностей, основными положениями типовой Программы по дисциплине «Интегрированный модуль «Экономика», раздел «Экономическая теория» для вузов и в соответствии с рабочей программой изучения данной учебной дисциплины.

РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

ЛЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД

1.1 ЗАРОЖДЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.2 ОБЪЕКТ И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.3 МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.4 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ, ЗАКОНЫ И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.5 МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ

1.1 ЗАРОЖДЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория – одна из старейших общественных (социальных) наук. Ее появление и формирование – это долгий процесс развития экономической мысли. С момента своего зарождения экономика постоянно привлекала внимание ученых и практиков в их стремлении познать мотивы, действия людей в хозяйственной (экономической) деятельности, познать и использовать объективные законы хозяйствования.

Начала экономики заложены еще в царстве Вавилония в 1800 г. до нашей эры, когда был создан первый свод законов по управлению государством, включая законы ведения хозяйства. Зарождение элементов экономических знаний тесно связано с Древним Китаем, Индией, Римом, Грецией.

Сам термин «экономия» был введен в оборот греческим ученым Ксенофонтом (4-3 вв. до н.э.), происходит от греческого словосочетания «oikos» – дом, хозяйство, и «nomos» – закон, правило, и означает «правило хозяйствования» или проще – «домоводство», «домоведение».

Однако научная мысль древности знаменовала собой начальные этапы становления экономического знания, поскольку возможности этой эпохи были ограничены. В это время знания об экономических отношениях носили разрозненный характер, не имели самостоятельного значения, представляя собой практические рекомендации по методам организации и ведения хозяйства, и составляли побочный продукт философских, исторических, политических изысканий. В этой связи данный этап следует рассматривать как предысторию экономической науки.

Системное знание об экономических явлениях и процессах стало складываться в XVI – XVII в.в. Поэтому именно этот период и принято считать первым этапом развития экономической теории как науки. Средневековье – это время возникновения и становления национальных государств. Важнейшей проблемой и задачей такого государства была

финансовая, а значит и политическая независимость, поэтому актуальным становится вопрос: «Как сделать государство богатым?». Первая экономическая школа – меркантилизм – и сделала попытку разрешить эту проблему. Термин «меркантилизм» произошел от итальянского «merkante» – торговец, купец, или французского «mercantile» – торговать.

Меркантилизм возник в Европе как «наука обогащения» в период первоначального накопления капитала, был теоретической базой торгового капитала, выражая интересы торговой буржуазии.

Основные черты меркантилизма:

1. Главное богатство государства – золото, на которое можно все купить.
2. Для того, чтобы государство было богатым, необходимо копить золото и развивать торговлю – главным образом, внешнюю. Золото следует ввозить, не допуская вывоза, а потому исследовать надо только сферу обращения, сферу торговли.
3. Во внешней политике осуществлялась политика протекционизма (protectio – покровительство, защита).

Меркантилизм обеспечил необходимое для развития промышленности и создания мануфактур первоначальное накопление капитала.

Ограниченность меркантилизма заключается в недооценке сферы производства, которую они зачастую рассматривали как «необходимое зло».

Между тем именно производство дает людям подлинное материальное богатство. «Купцы не создают никакого продукта; они играют лишь роль артерий и вен, распределяющих продукцию производства», – отмечал Уильям Петти (1623 – 1687).

Школа физиократов перенесла предмет экономической теории – национальное богатство – из сферы обращения в сферу производства. Физиократия означает власть природы (от греческого physis – природа + kratos – власть, сила, господство). Именно У. Петти принадлежат слова, выражающие суть физиократизма: «... природа – мать, труд – отец богатства». В числе первых физиократов – экономисты Франсуа Кенэ (1694–1774).

Основные черты школы физиократов:

1. Богатство государства – товары, продукты, созданные в сельском хозяйстве.
2. Источник богатства общества – производство, но при этом единственной производственной отраслью, по их мнению, было сельское хозяйство – сфера, где создается так называемый «чистый продукт».

3. Важной заслугой основоположника школы физиократов Кенэ является составленная им «Экономическая таблица» (1758), являющаяся первым в истории опытом макроэкономического исследования. Используя её, американский экономист Василий Леонтьев (1906–1999) разработал методику составления межотраслевых балансов (метод «затраты – выпуск»).

Дальнейшее развитие экономической наука получила в

рамках классической политической экономии. Классическая политэкономия как научное направление возникло в период становления (мануфактурной стадии) капитализма (вторая половина XVII в.) и завершившее свое развитие с переходом к машинному производству (первая половина XIX в.). Она сложилась в Великобритании и Франции, выражала интересы буржуазии и нового прогрессивного способа производства – капитализма.

Основные положения классической политэкономии изложены в фундаментальном научном труде Адама Смита (1723– 1790) «Исследование о природе и причине богатства народов» (1776) и трудах Давида Рикардо (1772– 1823). Шотландский экономист и философ А. Смит вошел в историю экономической мысли как основоположник классической политической экономии.

Основные черты классической политэкономии:

1. Богатство государства – товары, продукты, созданные во всех сферах материального производства.
2. Источник богатства общества – труд, затраченный в процессе производства благ. Была создана теория трудовой стоимости.
3. Впервые А.Смит показал, что в экономике действуют экономические законы, которые не зависят от воли и сознания людей. Он сформулировал знаменитый принцип «laissez faire, laissez passer», что в переводе с французского означает «пусть все делается, как делается, пусть все идет, как идет». Сформулированные им понятия «невидимой руки рынка», «экономического человека» до сих пор используются во многих учебниках по экономической теории.
4. Из этих тезисов вытекало обоснование роли государства в рыночной экономике. Смит полностью исключал возможность регулирования экономики со стороны государства, объясняя это тем, что все решения принимаются участниками экономических процессов в результате их взаимодействия и исключительно в своих собственных интересах, что не требует государственного вмешательства. При этом А. Смит утверждал, что такой «экономический эгоизм» будет заставлять предпринимателей выпускать продукцию, необходимую покупателям, и делать это с минимальными затратами на производство.

В то же время отдельные предприниматели, преследуя свои интересы, направляются «невидимой рукой» (взаимодействием спроса и предложения) для реализации интересов других людей и общества в целом. Государство, по мнению Смита, не должно вмешиваться в экономику, а лишь создавать условия для развития предпринимательства и поддерживать конкуренцию. Основная задача при этом состоит не в приобретении золота, как считали меркантилисты, а в развитии производства за счет разделения труда и его кооперации. Производители должны быть экономически свободными. Погоня за прибылью и свободная торговля оценивались Смитом как

деятельность, выгодная всему обществу.

Завершителем классического этапа развития экономической теории в середине XIX в. стала марксистская теория. Ее автор – немецкий ученый К. Маркс (1818 – 1883 гг.), автор знаменитого труда «Капитал».

После К. Маркса политическая экономия стала развиваться в рамках трех основных направлений: неоклассического, кейнсианского и институционально-социологического. **Неоклассическое направление** возникло во второй половине XIX в., когда в среде экономистов усилилось стремление внедрить в экономическую теорию математические методы исследования.

Основные черты неоклассического направления экономической мысли:

1. В отличие от марксизма, экономическая теория стала социально нейтральной наукой. Поскольку в рамках марксистской теории произошло отступление от научного, объективного подхода к анализу общественно-экономических процессов, более того сам Маркс подчеркивал необъективный характер своего анализа и утверждал, что он рассматривает все экономические процессы и явления с точки зрения одного отдельного класса – пролетариата. Неоклассики даже отказались от термина политическая экономия, заменив его на экономикс.

2. Поскольку масштабы развития экономики достигли значительных объемов и проявилось противоречие между ограниченным количеством ресурсов и растущими потребностями общества, возникла проблема оптимального использования экономических ресурсов. Эту проблему впервые заметили маржиналисты и попытались найти пути ее решения.

3. Впервые в экономической теории были использованы в широком объеме математические методы. Для исследования экономических процессов стали использовать особый инструментарий – изучение так называемых предельных (предельной полезности, предельной производительности, предельного дохода, предельного продукта и т.д.). И поэтому новое направление получило название маржинализма (от франц. *marginal* – предельный).

4. Классическая школа, анализируя процесс производства, не учитывала роли потребителя в процессе формирования рыночной стоимости и цены товара. Неоклассики исправили этот недостаток, и в рамках теории маржинализма была создана теория потребительского выбора (теория поведения потребителя).

5. Если в центре классической теории стояла задача изучения роста общественного богатства, то в центре неоклассической оказалось изучение поведения отдельных предприятий или фирм, максимизирующих свою прибыль, и отдельного потребителя, который в своем экономическом поведении руководствуется только личным интересом: максимизировать

доход и минимизировать затраты. Такой подход к экономическим исследованиям получил название микроэкономического.

Сторонниками нового течения экономической мысли были. У.С. Дже-
вонс, К. Менгер, Л. Вальрас, А. Маршалл, Е. Бем-Баверк и др.

В рамках неоклассического направления появилось и развивается множество различного рода теорий, особое место среди которых занимают неолиберализм и монетаризм. **Неолиберализм** – это экономическая доктрина, утверждающая, что лучшей экономической системой является та, которая основана на частной собственности на средства производства и гарантирует свободу личной инициативы экономических субъектов. Главным теоретиками современного неолиберализма являются Л. Мизес (1881 – 1973 гг.) и Ф. Хайек (1899 – 1992 гг.). На практике концепции неолиберализма были реализованы в политике консерваторов (М.Тэтчер, Р.Рейган и др.). Неолибералы предлагают оставить государству только те функции, которые рынок не может осуществлять (охрана общественного порядка, национальная оборона и др.), а также функции, необходимые для создания благоприятных условий для эффективного предпринимательства (законодательство, антимонопольная политика).

Монетаризм – это экономическая теория, в соответствии с которой денежная масса, находящаяся в обращении, играет определяющую роль в стабилизации и развитии рыночной экономики. Его основоположник – американский ученый М. Фридмен, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1976 г. Монетаристы допускают вмешательство государства в экономику, но роль его сводят только к контролю над денежной массой.

Маржиналисты заложили базу для более поздних теорий, которые ныне составляют современную неоклассическую школу, «новый классический экономикс», положенный в основу курса, преподаваемого во всех университетах мира, под названием мейнстрим (от англ. mainstream – основное течение).

В то же время маржиналистский подход излишне математизирован, переполнен абстрактными рассуждениями, перегружен графиками и формулами. Но главное, стремясь освободить науку от излишней политизации, классики не учитывали социальные факторы развития экономики: психологию, обычаи, традиции и пр.

Впервые на необходимость учета в анализе экономических явлений и процессов социальных факторов указал основоположник исторической школы в экономике Макс Вебер в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма». Дальнейшее развитие эти подходы получили в рамках концепции институционализма (от лат. institutum – учреждение).

Сторонники **институционально-социологического направления**

считали, что характер экономического развития определяет не рынок сам по себе, а вся система экономических институтов, где рынок – только часть их. К институтам они относили комплекс формальных и неформальных правил. Неформальные включают обычаи, традиции и навыки. В число формальных входят, с одной стороны, система учреждений (рынки, фирмы и предприятия, профсоюзы, государство), а с другой – система правовых норм (законы, указы, постановления и т.д.). Представители данного направления экономической мысли (Т. Веблен, У. Гамильтон, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт, Г. Мюрдаль, В. Зомбарт) считали, что экономическое развитие находится под большим влиянием социальных, правовых и этических процессов. Они выработали идеал общества «социального благоденствия», в котором должны присутствовать: социальные программы, индикативное планирование, участие трудящихся в собственности и управлении производством.

В период мирового экономического кризиса 1929 – 1933 гг. возникли сомнения в состоятельности неоклассических идей. В это время как реакция на неспособность неоклассического направления ответить на вопросы о причинах кризиса и путях стабилизации экономики возникло **кейнсианство**. Основоположник этого направления экономической мысли Дж. М. Кейнс (1883 – 1946 гг.) в своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) обосновал необходимость государственного регулирования экономики. В отличие от своих предшественников Кейнс предметом своего анализа сделал экономику в целом, став основоположником макроэкономического метода исследования.

В 60-е гг. XX века большинство экономистов-теоретиков пришло к выводу о необходимости сочетания механизмов государственного регулирования экономики и свободного рынка. Только так, по их мнению, можно обеспечить устойчивость и безукоризненное развитие экономики. В связи с этим американским экономистом П. Самуэльсоном была выдвинута **концепция неоклассического синтеза**, которая стала основой учебников по экономической теории в западных странах в 1960-х гг.

Согласно этому научному направлению сочетание государственного регулирования и частного предпринимательства представляет собой смешанную экономику, являющуюся наиболее эффективной в современных экономических условиях.

1.2 ОБЪЕКТ И ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Теория (от греч. наблюдение, исследование) – обобщение опыта, общественной практики, отражение закономерностей развития природы и общества.

Изучение любой дисциплины предполагает обозначение ее предмета. Предмет науки – это то, на что направлено ее внимание. Но прежде, чем выделить предмет экономической теории, необходимо рассмотреть объект ее изучения и выделить в нем то, что является её предметом. Целью любой человеческой деятельности является удовлетворение потребностей: материальных или духовных; потребностей в пище или в самореализации и т.п. В следующей теме мы рассмотрим эти виды потребностей более подробно. В процессе своей деятельности, связанной с удовлетворением этих потребностей, люди вступают друг с другом в экономические отношения. Характер этих отношений зависит от уровня развития общества. На определённом этапе развития общества они превращаются в рыночные отношения.

У экономических дисциплин общим является объект исследования – это рыночная экономическая система или рынок (рис.1.1.). Субъектами экономической теории являются основные экономические субъекты – домашнее хозяйство, государство и фирма.

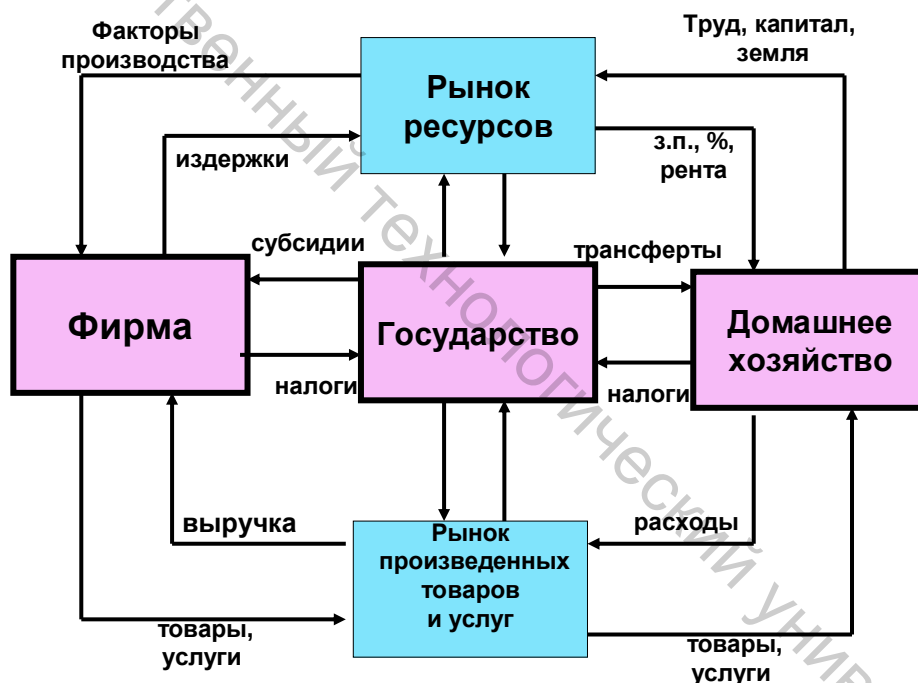


Рисунок 1.1 – Объект изучения экономической теории

Но каждая наука выбирает в этом объекте какую-либо сторону исследования, которая будет выступать в качестве его предмета.

В процессе производства материальных и нематериальных благ используются ресурсы труд, капитал и земля. Уже из перечня этих ресурсов видно, что их количество ограничено, то есть они редки.

Редкость – это ситуация, когда ресурсов недостаточно, чтобы удовлетворить желания каждого.

Таким образом, если человеческие потребности поистине

безграничны, то возможности их удовлетворения ограничены. Человек ограничен в своих возможностях. Ограничены его физические и интеллектуальные способности. Ограничено время, которое он может уделить тому или иному занятию. Ограничены средства, которые он мог бы использовать для достижения желаемой цели. И не только человек – все общество, даже если рассматривать его в планетарном масштабе, ограничено в своем стремлении к свободе, счастью, благополучию. И хотя за тысячелетия своей истории люди существенно раздвинули рамки этих ограничений, но и сегодня, как и в любой момент прошлого и будущего, постоянная недостаточность наличных ресурсов – главное и весьма жесткое условие, накладываемое объективной реальностью на размеры общественного и личного благосостояния и возможности их роста.

Ограниченность ресурсов имеет относительный характер. Она заключается в том, что невозможно одновременного и полного удовлетворения всех потребностей и всех людей. И хотя есть страны богатые и бедные, дефицит ресурсов – это общая проблема. Даже огромного богатства США, как подчеркивает американский экономист Н.Д.Хайман, недостаточно для удовлетворения всех желаний его граждан. Очевидно, если бы ресурсы не были недостаточны, не было бы и необходимости заботиться о наилучшем, оптимальном их распределении между различными нуждами, не надо было бы их экономить, повышать эффективность использования, устанавливать какие-то принципы распределения материальных благ. И ничего не стоило бы воплотить в жизнь лозунг-мечту: «Каждому по потребностям».

Следствием недостаточности ресурсов является конкуренция за их использование. Это, во-первых, конкуренция между людьми за ресурсы для удовлетворения их личных или групповых потребностей; во-вторых, это, прежде всего конкуренция между альтернативными целями, возможными направлениями использования ресурсов.

Например, нефть служит сырьем для получения котельного, дизельного, реактивного топлива. В результате ее вторичной переработки можно получить исходные вещества для производства синтетических волокон, пластмасс, красителей, моющих средств и многого другого. Но и это еще не все. Валютная выручка от экспорта нефти и продуктов ее переработки может быть использована для закупок на мировом рынке продовольствия, медикаментов, других потребительских товаров, а также оборудования для легкой, пищевой промышленности, новых технологий.

И все эти альтернативные цели конкурируют за использование всегда ограниченного, а в последние годы сокращающегося объема добываемой в стране сырой нефти. Увеличив экспорт нефти, мы должны будем сократить поставки топлива для сельскохозяйственной техники, что отрицательно скажется на объеме сельскохозяйственной продукции. Но возможно выручка от её экспорта позволит нам импортировать продовольствие в объеме,

перекрывающем потери от снижения урожая или закупить нефтебуровое оборудование, чтобы в будущем увеличить добычу нефти, и значит поставки топлива сельскому хозяйству, другим потребителям. Таким образом, перед обществом, как и перед отдельным потребителем, перед отдельной фирмой всегда стоит задача выбора направлений и способов распределения ограниченных ресурсов между различными конкурирующими целями.

Способы решения этой задачи и составляют предмет экономической науки.

Экономическая теория – это общественная наука, которая изучает экономические отношения людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ с целью удовлетворения неограниченных потребностей при ограниченных ресурсах.

1.3 МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория пользуется своей методологией.

Методология – наука о методах, принципах построения, формах и способах научного познания.

Метод – это инструмент научного познания, который включает совокупность приемов, способов и форм сбора, обработки и изучения информации. Применительно к экономической науке – это путь к достижению научной истины экономических процессов.

В экономической теории используются общемировоззренческие, общенаучные и специфические (частные) методы.

Общемировоззренческие:

- метод материалистической диалектики – рассматривает экономические явления в непрерывном движении, изменении, развитии, взаимосвязи и взаимообусловленности.

Основная суть:

- все явления и отношения находятся в процессе развития и изменения;
- развитие идет от простого к сложному, от низшего к высшему;
- источником, движущей силой развития является единство и борьба противоположностей, внутренние противоречивые явления.

Общенаучные:

- метод научной абстракции («абстракция» - отвлечение) – предполагает выделение существенных сторон изучаемых экономических явлений и процессов, отвлечение от всего несущественного, второстепенного, что позволяет выделить главную закономерность в их развитии;
- метод анализа и синтеза – изучение экономических явлений как по частям (анализ), так и в целом (синтез);
- метод сочетания качественного и количественного анализа экономики;

- метод единства исторического и логического подходов – в соответствии с ним сначала собираются и изучаются факты реальной действительности и выделяются наиболее часто повторяющиеся. Факты собираются в их исторической последовательности, освобождаются от случайных явлений и формируется логика происходящего;
- метод индукции и дедукции – движение от отдельных фактов к обобщениям (индукция) и от общих умозаключений к реальным экономическим фактам (дедукция);
- метод аналогии – перенесение свойств известного явления на неизвестные;
- системный анализ предполагает целостный, комплексный подход к рассмотрению явления, учитывающий проявление его различных свойств.

Частные:

- экономико-математического моделирования. **Модель** – это обобщения и предположения, оформленные в графическом или математическом варианте. Одной из разновидностей моделирования является **графический метод**. Его достоинство в том, что он обращает внимание на самые существенные стороны экономических явлений;
- статистический – позволяет отобрать необходимые факты, полученные в ходе наблюдения и накопить количественные показатели, которые характеризуют те или иные экономические явления. Статистические данные являются основой теоретического исследования, а также позволяют проверить правильность теоретических выводов;
- агрегирование представляет собой соединение отдельных единиц или данных в единый показатель, агрегат. Например, в макроанализе все экономические субъекты, производящие товары и услуги и покупающие производственные ресурсы, объединяются в один агрегированный субъект – предприятия (фирмы). Помимо них в качестве макроэкономических агрегированных субъектов выделяют также домашние хозяйства и государство;
- экономического эксперимента.

В основе любой теории лежит накопление фактов, которое позволяет в дальнейшем анализировать, сопоставлять, делать выводы. Эту роль выполняет **наблюдение**.

Результатом применения методов экономического исследования является выработка научных гипотез (предположений). Если выдвинутая гипотеза подтверждается практикой, она называется теорией. Так как большинство моделей, принципов экономической теории можно выразить математической зависимостью, отобразить графически, представить в виде математических уравнений, поэтому при изучении экономической теории важно знать математику, уметь составлять уравнения, строить и читать графики.

1.4 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ, ЗАКОНЫ И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Методы познания нужны экономической теории для того, чтобы понять экономические категории, раскрыть экономические законы.

Экономические категории – это теоретические, научные понятия, которые отражают наиболее существенные свойства экономических явлений и соотношения между ними. Примерами таких категорий являются товар, деньги, меновая стоимость, цена и т.п.

В свою очередь, **экономические законы** представляют собой существенные, устойчивые, повторяющиеся, причинно-следственные связи между экономическими явлениями. Экономические законы, как и другие законы природы, объективны, то есть они не зависят от сознания того, знаем мы об их существовании или не знаем. Так, законы рынка – закон спроса, закон предложения, закон конкуренции – существуют независимо от того, известно о них участникам рыночных отношений или нет.

В то же время экономическим законам присущи и свои особенности, своя специфика. Можно выделить две такие особенности:

1. **Субъективная форма проявления**, которая состоит в том, что действие этих законов осуществляется через поступки людей, их деятельность. На основе сочетания объективности и субъективности в поступках людей могут возникнуть два уклона: фатализм и волюнтаризм. Первый ведет к слепому, безоговорочному следованию экономическим законам, второй – к пренебрежению их объективностью и волевому решению проблем без учета законов экономического развития.
2. **Динамичность**, проявляющаяся в том, что экономические законы более подвержены развитию и изменению, чем законы природы, следовательно, они историчны. С этой точки зрения различают всеобщие экономические законы, действующие на протяжении всего времени существования и развития экономической системы (например, закон повышения экономической эффективности), и специфические экономические законы, свойственные конкретному этапу развития экономики (например, закон спроса применительно к Беларуси в современный период ее экономического развития).

Экономические законы в своей совокупности образуют систему экономических законов, или **закономерности экономического развития общества**.

Исследуя экономические явления и процессы, законы и закономерности их протекания, механизм хозяйствования, экономическая теория выполняет ряд функций, основными из которых являются следующие: *гносеологическая*

(познавательная), методологическая, прагматическая (прикладная).

- **научно-познавательная (теоретическая)**, которая проявляется в описании фактов, изучении и объяснении сложных явлений экономической жизни, раскрытии законов, управляющих общественным производством;
- **методологическая**, заключающаяся в том, что экономическая теория служит фундаментом для конкретных прикладных экономических наук, дает теоретическое обоснование необходимости и методику осуществления того или иного экономического мероприятия;
- **практическая (прагматическая)**, состоящая в том, что экономическая теория не только объясняет экономические явления, но и раскрывает пути и варианты их совершенствования, уточняет экономическую политику государства. Функция имеет два аспекта (стороны). В этом смысле экономическая теория позволяет избирателям научно разобраться в экономических платформах партий и кандидатов на высшие должности государственной власти. Кроме того, экономическая теория позволяет разработать стандартную для любой страны экономическую политику. Экономическая теория дает ответы на сформулированные проблемы и в этом смысле является программой действия или бездействия, если бездействие более безопасно, чем необоснованная активность. Если политики, действуя в соответствии с выводами теории, не добились прогнозируемых данной теорией результатов, они могут признать данную экономическую теорию ложной и заменить ее другой теорией.

Иногда выделяют также прогностическую функцию. Прогностическая функция экономической теории предполагает разработку научных прогнозов и выявление перспектив общественного развития.

Многие экономисты-теоретики считают, что любая экономическая теория выполняет и идеологическую функцию, т.е. пропагандирует преимущественную значимость и ценность данной теории по сравнению с другими теориями, предлагает именно данную теорию взять в качестве нормативной модели для всех стран и народов. Представители неоклассического синтеза не согласны с таким подходом. Они предлагают различать нормативные и позитивные экономические теории.

При анализе экономических проблем используют позитивный и нормативный анализ. На основе этого А. Смит ввел понятия – **позитивная и нормативная экономика**.

Позитивная экономика исследует фактическое состояние дел, занимается раскрытием содержательной стороны явлений и процессов хозяйственной жизни общества, т.е. раскрытием экономических законов и закономерностей и отвечает на вопрос: «Что есть?».

Нормативная экономика, руководствуясь знанием позитивной экономики, выражает оценочные суждения, т.е. субъективные представления о том состоянии экономики, которое является целью, прогнозом на будущее. Она отвечает на вопрос «Как должно быть?».

Она имеет предметом идеальное как нечто отличное от действительного.

Экономическая политика как система правил для достижения идеала названа Дж. П. Кейнсом искусством.

Вместе с тем нормативная экономическая наука не может считаться независимой от позитивной: любой политический вывод с необходимостью основывается на предсказании следствий того или иного образа действий — предсказании, которое должно опираться (явно или неявно) на позитивную теорию.

Нормативная экономическая наука определяет экономические цели общества. Например, достижение экономической эффективности в размещении и использовании ограниченных производственных ресурсов. (*микроэкономическая цель*). Наилучшим образом эту проблему решают рыночные механизмы. Но роль государства также значительна. Оно должно создавать институционально-правовые условия для действия рыночных механизмов и регулировать экономические процессы в случае, когда наблюдаются так называемые «провалы» рынка.

К другим микроэкономическим целям общества часто относят: справедливое распределение доходов, понимаемое как движение к более равному их распределению; экономическую и продовольственную безопасность страны как основу ее политической независимости, нравственной и идеологической самостоятельности; политическую и экономическую стабильность в обществе.

Основными *целями макроэкономического регулирования* являются высокий уровень и устойчивые темпы экономического роста, высокий уровень занятости населения и стабильный уровень цен, внешнеэкономическая сбалансированность. Для реализации макроэкономических целей государство располагает системой мер воздействия на экономику, важнейшие из которых денежно-кредитная, бюджетно-налоговая, внешнеэкономическая политика, политика регулирования доходов.

1.5 МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК И ЕЁ ЗНАЧЕНИЕ

Мы уже выяснили, что предмет экономической теории достаточно обширен.

В связи с этим выделяют следующие разделы экономической теории как науки

Первый из них — *общая экономическая теория* — изучает

общие принципы функционирования экономики, раскрывает общую теорию экономических систем и их структуры, дает характеристику основных типов, видов и моделей экономических систем, определяет общие факторы, условия, элементы, сферы экономики, их особенности и эффективность функционирования, а также общие тенденции развития.

Микроэкономика – часть экономической теории, изучающая отдельные обособленные экономические единицы: предприятия, фирмы, отдельные рынки и законы их функционирования.

Макроэкономика исследует национальную экономику как единое целое, рассматривая в качестве объектов анализа поведение агрегированных экономических агентов (совокупного потребителя, совокупного производителя, государства), взаимодействующих на агрегированных рынках труда, товаров и услуг, денег, изучает механизмы развертывания различных форм макроэкономической нестабильности (экономических спадов, инфляции, безработицы, внешнеэкономической несбалансированности) и является основой для выработки макроэкономической политики.

Мировая экономика изучает экономические взаимосвязи между странами, регионами мира, международными союзами и объединениями государств.

Выполняя методологическую функцию, экономическая теория выступает в качестве теоретического фундамента для целого ряда прикладных, специальных конкретно-экономических наук. Например, для конкретно-экономических наук (экономика отраслей, экономика предприятия, экономика стран); для информационно-аналитических наук (статистика, анализ хозяйственной деятельности и пр.)

Как видим, экономическая теория занимает весьма существенное место в системе экономических дисциплин, выступая в качестве их теоретической основы.

ЛЕКЦИЯ 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

2.1 ПОТРЕБНОСТИ И ИНТЕРЕСЫ. ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ.

2.2 ПРОИЗВОДСТВО. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА

2.3 ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ. ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

2.4 ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ РЫНКА. ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫБОРА.

2.1 ПОТРЕБНОСТИ И ИНТЕРЕСЫ. ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ

Жизнь человека, где бы он ни обитал и чем бы ни занимался, прежде всего определяется необходимостью удовлетворять свои потребности.

Потребность – это нужда личности или общества в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности или развития. Можно дать и такое определение потребности: **потребность** – это состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти, или состояние удовлетворенности, которое человек желает продлить

Потребности личности и общества многообразны, безграничны, полностью неутолимы. Это свойство потребностей находит свое отражение в **законе возвышения потребностей**. Суть его в том, что с возникновением новых потребностей появляются и новые объекты их удовлетворения, возбуждающие у личности интерес и любопытство. Современные условия действия данного закона позволяют судить о возникновении необходимости удовлетворения последних не столько с точки зрения количественного роста, сколько в качественном аспекте.

Поскольку потребности разнообразны, их можно классифицировать. Так, с точки зрения уровня развития выделяют **элементарные (физические) и высшие (социальные) потребности**. В зависимости от социальной структуры общества различают **потребности общества в целом, потребности отдельных социальных групп, потребности отдельных людей**.

В современной экономической литературе чаще всего встречается классификация потребностей на **первичные (необходимые) и вторичные (избыточные)**. Первичные – это потребности в еде, питье, одежде и т. п. Это самые насущные потребности человека. Вторичные потребности связаны, главным образом, с духовной, интеллектуальной деятельностью человека. Это потребности в образовании, искусстве, развлечениях и т. п. Они удовлетворяются после первичных.

Кроме того, различают **потребности рациональные** (потребности в образовании, укреплении здоровья) и **нерациональные** (потребности в курении, употреблении наркотиков или алкоголя). Определенный интерес представляет структура потребностей человека, предложенная известным американским социологом и психологом А. Маслоу.

Маслоу полагал, что человеческие потребности можно подразделить на пять категорий и расположил их в своей «пирамиде» в соответствии с их развитием от низшего к высшему следующим образом.

Физиологические потребности необходимы для выживания. Это потребности в еде, воде, убежище, отдыхе, сексуальные потребности.

Потребности в безопасности и уверенности в будущем включают потребности в защите от физических и психических опасностей со стороны окружающего мира (необходимость страхования от несчастного случая, потребность в поиске надежной работы).

Социальные потребности, иногда называемые потребностями в причастности, включают необходимость чувствовать свою принадлежность к чему или кому-либо, чувствовать, что тебя понимают и принимают другие, ощущать социальное взаимодействие, привязанность и поддержку.

Потребности в уважении включают потребности в уважении со стороны окружающих, признании.

Потребности в самовыражении – это потребности в реализации своих потенциальных возможностей, в личных достижениях, в компетентности и росте как личности.

Формой проявления потребностей в реальной жизни выступают интересы. Интерес представляет собой то, что побуждает человека действовать, мотив его деятельности. Следовательно, **интересы** – это осознанные потребности, которые человек стремится реализовать в своих действиях.

Наиболее распространенной классификацией является деление интересов на **личные, коллективные и общественные**. Личные интересы связаны с удовлетворением материальных, духовных и социальных потребностей отдельного человека; коллективные – с необходимостью удовлетворения потребностей различных социальных групп; общественные – с необходимостью удовлетворения потребностей общества.

То, что удовлетворяет конкретную потребность, называется **благом**. Блага подразделяются на неэкономические и экономические. Признаком **неэкономических** благ является их неограниченность, непосредственная общедоступность для каждого человека (солнечный свет, воздух). Признаком **экономических** благ является их редкость, опосредованная доступность для ограниченного числа людей. Люди преодолевают, т.е. уменьшают редкость экономических благ с помощью производства. Произведенные экономические блага обобщаются в понятие **продукция**.

Формой проявления потребностей в реальной жизни выступают интересы. В том случае, когда человек осознал потребность, у него появляется интерес. Следовательно, **интересы** – это осознанные потребности. Поэтому интересы и стоящие за ними потребности являются движущей силой деятельности человека. Интересы бывают индивидуальные, коллективные, общественные.

2.2 ПРОИЗВОДСТВО. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА

Для удовлетворения своих потребностей люди осуществляют процесс производства материальных и нематериальных благ.

Производство – это целенаправленная деятельность людей, в процессе которой они изготавливают все то, что служит удовлетворению их потребностей. Производство осуществляется благодаря взаимодействию трех основных элементов: предмета труда, средств труда и человека.

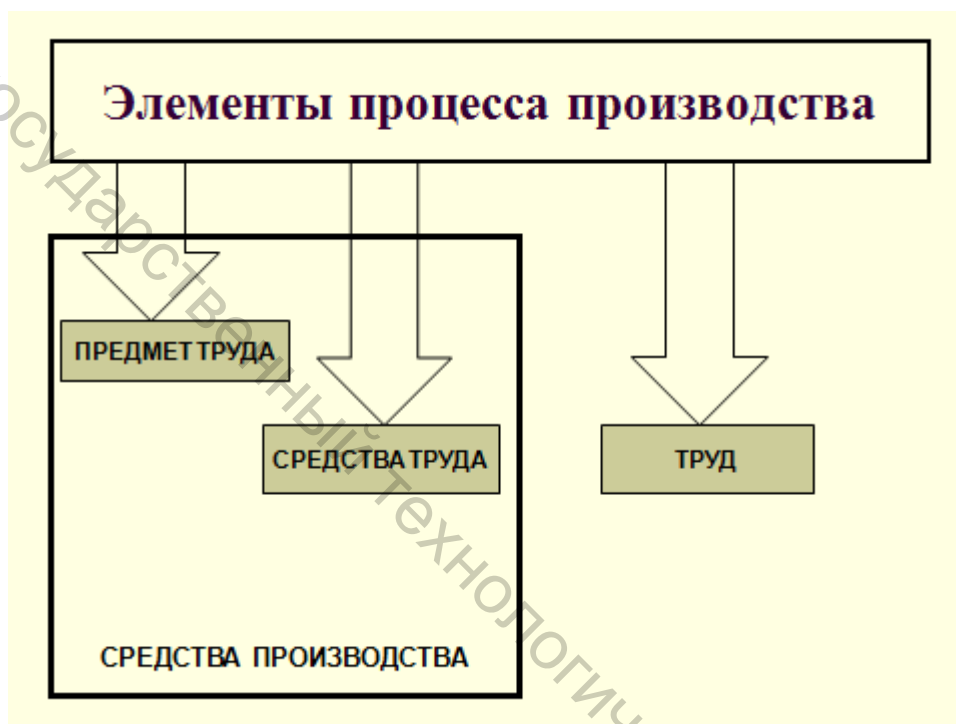


Рисунок 2.1 – Элементы процесса производства

Предмет труда – это то, на что воздействует человек в процессе труда (например, зерно, которое в результате человеческого труда превращается в муку).

Средства труда – это то, с помощью чего человек воздействует на предмет труда (например, молоток или станок). Совокупность предметов и средств труда называется **средствами производства**.

Труд – это целесообразная деятельность человека, направленная на видоизменение веществ и сил природы и приспособление их для удовлетворения его потребностей. Труд – это свойство человека, живой личности, рабочей силы. **Рабочая сила** – это совокупность физических и умственных способностей человека, которые пускаются им в ход каждый раз, когда начинается процесс труда.

Производство невозможно прекратить, поскольку нельзя прекратить

удовлетворения потребностей, которое оно обеспечивает. Следовательно, производство необходимо снова и снова возобновлять. Непрерывно возобновляемый процесс производства называется **воспроизводством**.

Воспроизводство может осуществляться в различном масштабе, поэтому различают три его вида:

- **простое воспроизводство**, когда производство возобновляется в прежнем объеме;
- **расширенное воспроизводство**, когда производство, возобновляясь, растет, не только количественно, но и качественно;
- **убывающее воспроизводство**, когда в последующем периоде объемы производства оказываются меньше предыдущих.

Процесс воспроизводства включает четыре основные фазы:

- **производство** – начальная фаза воспроизводства, представляющая процесс создания того, что необходимо для удовлетворения потребностей;
- **распределение** – фаза воспроизводства, на которой совершается разделение изготовленного продукта между участниками производственного процесса в определенных пропорциях (по мере их участия в этом процессе);
- **обмен** – это взаимообратный процесс, состоящий в передаче одним субъектом другому всего необходимого для удовлетворения потребностей;
- **потребление** (производительное и личное) – заключительная фаза воспроизводства, процесс удовлетворения потребностей.

Для осуществления процесса производства необходимы **ресурсы** (от фр. *ressource* – вспомогательное средство) – это все то, что может быть использовано для производства. Все ресурсы подразделяются на следующие большие группы:

1. **Природные ресурсы** – естественные, имеющиеся в природе компоненты (земля, вода, воздух, леса, ископаемые и т. д.). Могут быть воспроизводимые и невозпроизводимые.
2. **Материальные ресурсы** – все то, что создано человеком. Средства производства, которые сами являются результатом производства и имеют материально-вещественную форму.
3. **Трудовые ресурсы** – население в трудоспособном возрасте.
4. **Финансовые ресурсы** – все денежные средства, которые выделяются обществом на организацию и ведение производства.
5. **Информационные ресурсы** – данные, которые используются для функционирования производства и управления им на основе компьютерных технологий.

В современных условиях в качестве факторов производства также

выделяют предпринимательство и информацию. *Предпринимательство* представляет собой инициативную новаторскую деятельность, заключающуюся в способности наиболее эффективно использовать все факторы производства. Что же касается *информации*, то она представляет собой комплекс сведений, необходимых для осуществления процесса производства и управления им.

По мере развития производства люди выяснили, что ресурсы обладают особенностью быть ограниченными. Различают **абсолютную ограниченность ресурсов**, когда существует абсолютный недостаток или дефицит определенных ресурсов для удовлетворения всех имеющихся потребностей, и **относительную ограниченность ресурсов**, при которой определенное сужение потребностей делает ресурсы достаточными.

Ресурсы, объединяясь в процессе производства, превращаются в факторы. **Факторы производства** – это уже реально вовлеченные в процесс производства ресурсы. Причем ресурсы могут быть разрозненными, а факторы производства всегда существуют во взаимодействии.

Экономической теорией выделяются **три основных фактора производства: труд, земля, и капитал.**

Труд как фактор производства представляет собой процесс расходования рабочей силы человека. **Земля** рассматривается как используемые в производстве естественные, природные ресурсы. **Капитал** как фактор производства выступает в виде совокупности средств, используемых для производства. Это необходимые в производстве финансовые и материальные ресурсы (деньги, оборудование, производственные помещения, транспорт, средства связи т. д.).

Результатом производства является благо. **Благо** – это продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий интересам, целям и устремлениям людей. На заре человечества люди удовлетворяли экономические потребности за счет готовых благ природы. В дальнейшем абсолютное большинство потребностей стало удовлетворяться за счет производства благ. А.Маршалл называл благом любую вещь, удовлетворяющую человеческую потребность. В рыночной экономике, где экономические блага продаются и покупаются, их называют товарами и услугами (часто просто товарами, продуктами, продукцией). Блага делят на две большие группы: экономические и неэкономические (рис.2.2).

Экономические блага подразделяются на потребительские (продукты питания, одежда, обувь и т. д.) и производственные (станки, инструмент и т. д.). В свою очередь, потребительские блага делятся на материальные, имеющие конкретную вещественную форму, и нематериальные (услуги), ощущаемые через оказываемое ими полезное действие.

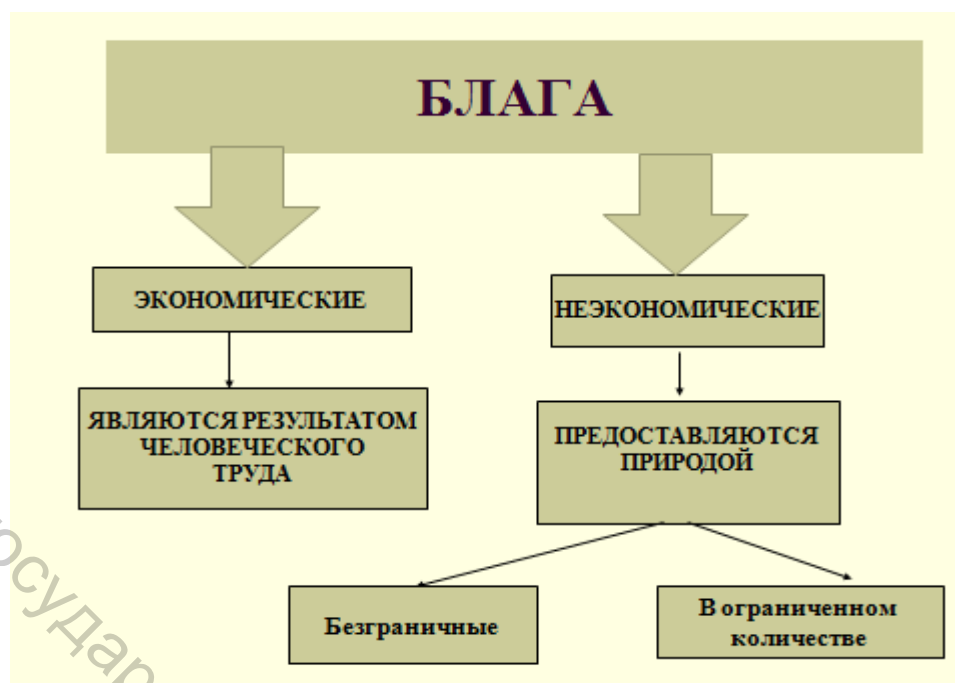


Рисунок 2.2 – Экономические и неэкономические блага

Неэкономические блага включают безграничные, существующие в количестве, достаточном для полного и постоянного удовлетворения определенных потребностей человека (воздух, вода, солнечная энергия, земля), и ограниченные (полезные ископаемые, нефть, газ) блага.

2.3 ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ. ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Оборотная сторона проблемы выбора – это проблема эффективности, так как она связана с рациональностью действий экономических субъектов, выбирающих из ограниченных ресурсов варианты, которые позволяют получить наилучшие результаты с минимально возможными затратами. На всех этапах социально-экономического развития общества интересовал вопрос: «Ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат?» Иначе говоря, должно иметь место обязательное соизмерение, соотнесение производственных результатов и понесенных в процессе производства затрат. Таким образом, понятие эффективности является одним из основополагающих понятий экономической теории.

Эффективность рассчитывается по формуле: «результат / затраты». При этом **экономически целесообразным, эффективным** считается производство, в котором максимум результата обеспечивается минимумом затрат производственных ресурсов. Следовательно, чем меньше в отношении знаменатель, тем больше результативность производства, тем

оно эффективнее.

Различают эффективность потребления, эффективность производства и эффективность распределения.

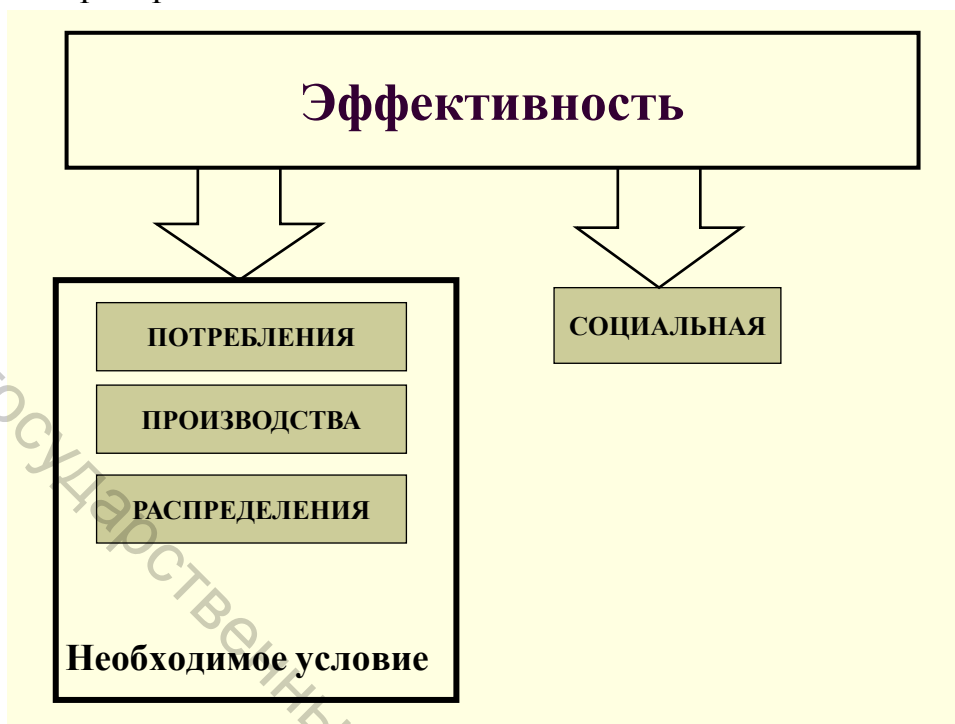


Рисунок 2.3 – Виды эффективности

Эффективность потребления имеет место, если потребители распределили свои ограниченные доходы так, что могут максимально удовлетворить имеющиеся потребности.

Эффективность производства (производственная эффективность) отражает ситуацию, когда производство каждого товара осуществляется с минимальными издержками (ресурсы скомбинированы таким образом, что любое другое их сочетание увеличит затраты фирмы или государства).

Эффективность в распределении присутствует, когда разделение труда и специализация способствуют улучшению результатов при неизменных издержках. Этот вид эффективности называют аллокационной эффективностью.

Остановимся более подробно на эффективности производства.

Производственная эффективность характеризует деятельность одной хозяйствующей единицы. На этом уровне она охватывает проблему «затраты — выпуск», то есть выражает зависимость между объемом ресурсов, применяемых для производства какого-то продукта, и произведенным его количеством в натуральном или денежном выражении. Чем больше создано продукции при фиксированных затратах, тем выше эффективность работы данной хозяйствующей единицы.

В хозяйственной практике эффективность деятельности предприятия

(фирмы) оценивается системой показателей, которые называются показателями эффективности.

Производительность труда и трудоемкость характеризуют эффективность использования трудовых ресурсов. Показатель *производительности труда* отражает количество продукции (в натуральном или стоимостном измерении), созданной работником в единицу времени, а *трудоемкость* — количество времени, необходимое для создания единицы продукции (рис. 2.4).

ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА	Показатели эффективности использования	
	прямые	обратные
ТРУД	$\frac{\text{Производительность труда}}{\text{стоимость произведенной продукции / затраты труда}} =$	$\frac{\text{Трудоемкость}}{\text{затраты труда / стоимость произведенной продукции}} =$
СРЕДСТВА ТРУДА	$\frac{\text{Фондоотдача}}{\text{стоимость произведенной продукции / стоимость основных средств}} =$	$\frac{\text{Фондоемкость}}{\text{стоимость основных средств / стоимость произведенной продукции}} =$
ПРЕДМЕТЫ ТРУДА	$\frac{\text{Материалоотдача}}{\text{стоимость произведенной продукции / стоимость сырья, материалов}} =$	$\frac{\text{Материалоемкость}}{\text{стоимость сырья, материалов / стоимость произведенной продукции}} =$
ОБОБЩАЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ	Рентабельность = прибыль / затраты, выраженное в %	

Рисунок 2.4 – Показатели производственной эффективности

Об эффективности функционирования имеющегося на предприятии основного капитала свидетельствуют показатели фондоотдачи и фондоемкости. Фондоотдача рассчитывается в стоимостном выражении и показывает, сколько продукции, произведенной на предприятии за определенный период, приходится на единицу (рубль, например) функционирующего основного капитала. *Фондоемкость* — сколько основных фондов необходимо привлечь для создания единицы продукции.

Эффективность использования предметов труда определяется показателями материалоотдачи и материалоемкости. *Материалоотдача* — выпуск продукции в расчете на единицу израсходованных предметов труда. Количество сырья, материалов в денежном выражении, соотнесенное с объемом выпущенной продукции, называется *материалоемкостью*. Она показывает, сколько предметов труда в стоимостном выражении необходимо расходовать для производства единицы продукции

Уровень рентабельности показывает, сколько прибыли получает предприятие на единицу затраченных средств в стоимостном выражении.

Таким образом, все конкретные показатели производственной эффективности представляют собой относительные величины, иллюстрирующие соотношение «выгод» в виде произведенного объема продукции и «затрат» израсходованных при этом ресурсов. Вместе с тем по отдельности ни один аспект хозяйственной деятельности предприятия не может позиционироваться в роли обобщающего. Для полной оценки степени производственной эффективности требуется их комплексное рассмотренное.

Эффективность потребления, производства и распределения является обязательным, но не достаточным условием достижения экономической эффективности. И эффективность должна показывать нам степень удовлетворения всех потребностей членов общества. Но мы знаем, что наряду с физическими потребностями есть потребности социальные. **Социальная эффективность выражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей людей.**

Социальная эффективность — показывает степень соответствия результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества. Недопустимо увеличение масштабов производства за счет ухудшения условий труда, нанесения ущерба окружающей среде, снижения других показателей жизнедеятельности человека. Социальная эффективность показывает уровень жизни населения, содержание и условия труда, состоянием среды обитания человека, масштабы свободного времени.

Показатели социальной эффективности:

- повышение уровня жизни — рост оплаты труда, реальных доходов, обеспечение жильем, уровень медицинского обслуживания и пр., общеобразовательный и профессиональный уровень работников;
- масштабы свободного времени и рациональности его использования;
- условия труда — сокращение травматизма, текучесть кадров, занятость населения;
- состояние экологии и влияние производства на экологическую обстановку в стране (регионе).

Социальная эффективность предполагает усиление социальной ориентации экономического роста. При характеристике социально-экономической эффективности на уровне общества следует обратить внимание на широко используемое в западной экономической литературе понятие «Парето-эффективность». Итальянский экономист и социолог В. Парето определил эффективность как состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. На практике достичь такого состояния достаточно сложно, современная экономика далеко не

всегда соответствует критерию Парето-эффективности. **Оптимум Парето-эффективности достигается тогда, когда изменения в производстве не вызывают ухудшения положения хотя бы одного человека, но улучшают положение всех членов общества.**

Экономическая и социальная эффективность неразрывно связаны. Рост экономической эффективности служит основой достижения высоких социальных результатов. В свою очередь без социальных достижений невозможно решение экономических задач.

Факторы и пути, влияющие на эффективность производства, довольно разнообразны. Установившейся точки зрения в отношении того, какие именно факторы и в какой степени воздействуют на эффективность, нет, тем не менее в экономической теории их принято группировать в следующие группы:

- **научно-технические** – ускорение научно-технического прогресса, автоматизация, применение ресурсосберегающих и высоких технологий безотходных технологий; использование новых материалов и вторичных ресурсов;
- **организационно-экономические** – снижение трудоемкости, устранение простоев, совершенствование управления и организации производства и труда; сокращение сроков ввода оборудования; сокращение транспортных расходов; соблюдение ГОСТов и системы качества продукции и т.п.;
- **социально-психологические** – материальная и моральная заинтересованность образовательный и профессиональный уровень подготовки кадров, формирование определенного стиля экономического мышления, создание благоприятного морально-психологического климата на предприятиях;
- **внешнеэкономические** – развитие внешней торговли, взаимосвязь и сотрудничество стран; свободные экономические зоны; организация совместных предприятий.

2.4 ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ РЫНКА. ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫБОРА

Поскольку ресурсы редки и ограничены, то даже при полной их занятости и полном объеме производства невозможно обеспечить неограниченный выпуск всей необходимой продукции, что, в свою очередь, свидетельствует об ограниченности производственных возможностей общества. Таким образом, в каждый данный момент можно производить лишь определенное количество той или иной продукции и не более. Отсюда возникает необходимость решения следующей проблемы: какую продукцию следует производить, а от какой отказаться.

В экономической науке такая проблема носит название **проблемы выбора**, решая которую общество стремится дать ответы на три фундаментальных вопроса:

- **ЧТО производить и СКОЛЬКО?;**
- **КАК производить?;**
- **ДЛЯ КОГО производить?**

Вопрос «Что производить?» предполагает возможность многофункционального использования ресурсов. Ответ на этот вопрос заключается в выборе состава производимой продукции и в выборе оптимальной структуры производства.

Проблему экономического выбора удобно рассматривать с помощью упрощенной модели, известной как кривая производственных возможностей (КПВ).

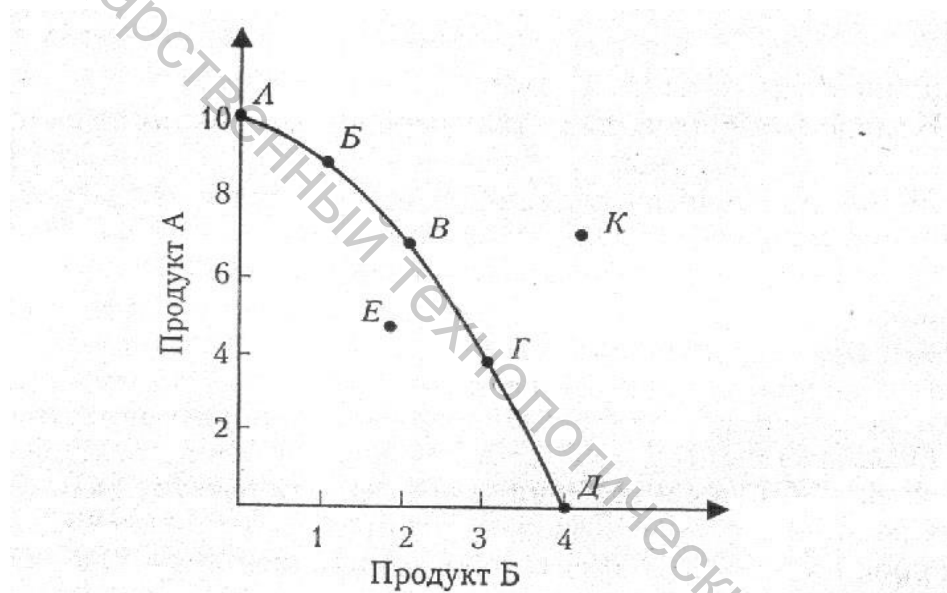


Рисунок 2.5 – Кривая производственных возможностей

Из рисунка видно, что каждая точка на кривой производственных возможностей представляет какой-то максимальный объем производства двух продуктов. При этом предполагается, что все ресурсы экономики использовались полностью, а она функционировала на грани своих производственных возможностей и была эффективна.

В случае, когда ресурсы используются неудачно, экономика будет находиться не на КПВ, а под кривой – в точке Е. Это свидетельствует о неэффективности ее функционирования. Производство в точке К вообще неосуществимо, так как эта точка лежит за границей производственных возможностей, у общества нет необходимых для этого ресурсов. Таким образом, экономика работает эффективно, когда она находится на

границе производственных возможностей, а не под ней или за ее пределами.

Производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой сокращение производства другого продукта. Из-за ограниченности ресурсов экономика должна жертвовать выпуском одних продуктов, чтобы добиться увеличения производства других.

Те издержки, или расходы ресурсов, на производство одного продукта, от которых следует отказаться ради производства другого, называют **вмененными (альтернативными) издержками**. Переключение ресурсов из одной сферы в другую обуславливает действие **закона возрастающих вмененных (альтернативных) издержек**, графическим изображением которого и является кривая производственных возможностей. Суть этого закона в следующем: производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой жертвование возрастающим количеством другого продукта.

Вопрос «Как производить?», с помощью каких технологий. Почти для любого товара и услуги существует несколько способов производства. Производственные способы, которые обеспечивают больший объем выпуска при эксплуатации наличных ресурсов, позволяют более полно удовлетворить человеческие потребности. При выборе таких способов необходимо руководствоваться понятием эффективности.

Вопрос «Для кого производить?» или кто потребит произведенные блага или услуги решается в условиях рыночной системы голосованием доллара покупателя (по образному выражению П.Самуэльсона). Здесь заложен основной недостаток рыночного механизма, о котором позже мы будем говорить более детально.

В современное время к этим вопросам прибавился четвертый: когда будут потреблены произведенные блага и услуги? Сейчас или в будущем?

Следует отметить, что проблема выбора неоднозначно решается в различных экономических системах.

ЛЕКЦИЯ 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

3.1 ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

3.2 ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

3.3 ВОЗНИКНОВЕНИЕ РЫНКА. ПОНЯТИЕ РЫНКА И ЕГО ФУНКЦИИ

3.4 МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1 ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Мировой опыт свидетельствует о том, что на благосостояние различных стран влияют многочисленные факторы, причем в меньшей степени оно зависит от природных богатств страны, но в большей – от типа экономической системы и ее качественных характеристик.

Экономическая система – это сложная, упорядоченная совокупность элементов, взаимодействие которых обеспечивает материальные условия жизнедеятельности общества.

Элементами экономики как системы являются малые экономические системы — домохозяйства, фирмы, государство, а также сферы деятельности. *Домохозяйства* выступают в качестве владельцев и поставщиков ресурсов, а также потребителей благ; *предприятия (фирмы)* — в качестве создателей экономических благ в ходе использования необходимых для этого ресурсов. Государство осуществляет регулирование системой и определяет ее общие цели развития. Движущими силами экономической системы являются потребности, интересы и состязательность (соперничество).

Фактор, который предопределяет содержание системы хозяйствования, характер механизма координации элементов и звеньев (устанавливает все правила игры) во всякой хозяйственной деятельности,—это фактор **собственности**, представляющий собой исторически сложившиеся отношения между людьми по поводу присвоения условий и результатов производства.

Собственность — это общественные отношения между субъектами по поводу присвоения-отчуждения какого-либо объекта.

В определении несколько ключевых моментов:

во-первых, собственность – это *общественные* отношения, то есть они возможны только в обществе;

во-вторых, отношения собственности складываются между *субъектами*. Субъекты собственности - индивиды, коллективы, государство, общество. Субъектами собственности могут быть физическими или юридическими лицами;

в-третьих, отношения собственности предполагают *отношения присвоения-отчуждения*. Центральным моментом отношений собственности является их исключительный характер. Все, кроме самого собственника, исключены из доступа к ресурсу;

в-четвертых, *объект* собственности. В качестве *объекта* собственности выступают потребительные стоимости. Это могут быть материальные средства производства, природная среда, рабочая сила, средства для удовлетворения личных потребностей, информация, различные социально значимые функции и т.д. Все, что может быть присвоено и отчуждено, все,

что может принадлежать и находиться в отчуждении, является объектами собственности. Однако объект собственности, для того, что являться таковым, должен в качестве своей исходной предпосылки иметь такое свойство, как **редкость**.

Экономически собственность реализуется через *доход* ее владельцу. Этот доход выступает в форме заработной платы, прибыли, процента на капитал, дивиденда, ренты или арендной платы. Собственность теряет смысл, если нет текущего дохода. Отношения собственности включают в себя пользование, владение и распоряжение объектами собственности.

Владение – физическое обладание вещью, создающее для обладателя возможность непосредственного воздействия на неё. Законное владение имуществом всегда имеет правовое основание (закон, договор, административный акт).

Пользование – право потребления вещи в зависимости от её назначения. Собственник может передавать свое имущество в пользование другим лицам на какое-то время и на определенных условиях.

Границы права пользования определяются законом, договором или иным правовым основанием (например, завещанием).

Распоряжение – право определять юридическую судьбу вещи.

Существует два типа собственности: частная и общественная (рис. 3.1).



Рисунок 3.1– Виды собственности

Частная собственность – это такой тип собственности, при котором правом владения, распоряжения и пользования объектом собственности обладает частное лицо. Частная собственность может функционировать в форме: *индивидуальной* частной собственности, *партнерской*, или

групповой. Частная собственность образуется в результате объединения объектов собственности группой субъектов; *народная собственность* образуется в результате перехода имущества государственного предприятия в руки трудового коллектива, арендной собственности, корпоративной собственности.

Общественная собственность функционирует в форме государственной, федеративной и коммунальной. **Государственная собственность** является достоянием всех членов общества. Управление и распоряжение объектами собственности в этом случае осуществляется органами государственной власти. В Республике Беларусь существует две формы государственной собственности:

- **республиканская**, представляющая собой достояние всех граждан Республики Беларусь. К ней относятся: земля и ее недра, средства государственного бюджета, предприятия, учебные заведения, банки и другое имущество;
- **коммунальная (муниципальная) собственность** – достояние граждан, живущих в областях, районах и других административно-территориальных образованиях. Права собственности здесь осуществляют местные органы власти. К ней относятся: средства местного бюджета, жилищный фонд, предприятия торговли и бытового обслуживания, транспорт, учреждения народного образования и культуры и т. д.

Развитие различных форм собственности осуществляется, прежде всего, через разгосударствление и приватизацию. **Разгосударствление** – передача от государства физическим и юридическим лицам частично или полностью (в том числе посредством приватизации) функций непосредственного управления хозяйствующими субъектами. **Приватизация** – приобретение физическими и юридическими лицами права частной собственности на объекты, принадлежащие государству.

3.2 ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Современный мир характеризуется наличием разных экономических систем, каждая из которых сформировалась в процессе длительного исторического развития. Их можно сгруппировать, то есть классифицировать, взяв за основу какой-либо критерий. Поскольку понимание исторического процесса развития общества у разных экономистов различно, то и избранные ими критерии не однозначны. В качестве таких критериев используются следующие:

- по способу координации хозяйственной жизни различают следующие типы экономических систем: **традиционная, командно-административная (централизованно-планируемая), рыночная, смешанная**;

- по формам хозяйствования выделяют две экономические системы:
натуральное хозяйство и товарное (рыночное) хозяйство.

Традиционная экономика — которая существовала в истории человечества длительное время и частично сохранилась в отдельных странах, например, в Индии.

Характерные черты традиционной экономики:

1. Общественная собственность на средства производства.
2. Производство в условиях данной экономической системы базируется на традициях и обычаях.
3. Отсталая технология, широкое применение ручного труда.
4. Высокая степень консерватизма.

Административно-командная (или командно-административная) – это способ организации общественных отношений, для которого характерны: жесткий централизм хозяйственной жизни на базе государственной собственности; использование внеэкономических, идеологических методов управления; господство партийно-государственной бюрократии при отсутствии реальной экономической свободы.

Все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг в обществе принимает государство или соответствующие органы.

Характерные черты командно-административной экономики:

1. Государственная собственность на средства производства.
2. Государственное регулирование всей экономики административные методы управления экономикой.
3. Отсутствие экономических стимулов к эффективной работе.

Достоинствами такой системы являются:

- 1) больше уверенности в будущем (минимум жизнеобеспечения гарантирован всем);
- 2) меньше неравенства в обществе.

Недостатки:

- 1) неэффективное использование факторов производства и, как следствие, низкий уровень жизни населения;
- 2) при отсутствии рыночных механизмов в экономике закладываются и формируются существенные диспропорции;
- 3) отсутствие стимулов формирует безынициативных и безответственных работников, не заинтересованных в результатах труда.

Рыночная экономика — социально-экономическая система, развивающаяся на основе частной собственности и товарно-денежных отношений. Рыночная экономика опирается на принципы свободы предпринимательства и выбора. Все решения субъекты рынка принимают самостоятельно, на свой страх и риск, руководствуясь стремлением получения наибольшей выгоды. Их деятельность направляется

конкуренцией.

Характерные черты рыночной экономики:

1. Частная собственность на средства производства.
2. Саморегулирование экономики рыночными механизмами. Минимум вмешательства государства в экономику.
3. Высокая личная заинтересованность участников экономических связей.

Достоинствами такой системы являются:

1. Стимулирует высокую предприимчивость и эффективность.
2. Есть механизм ликвидации возможных диспропорций уже при их возникновении. Неэффективное и ненужное производство отторгается.
3. Не требует большого аппарата управленцев.

Недостатки: усиливает неравенство в обществе; определенная неуверенность в будущем.

Сравнение командно-административной и рыночной экономических систем позволяет сделать вывод о большей эффективности и мотивации хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики.

Смешанная экономика, для которой характерно устойчивое наличие элементов разных типов экономических систем. Вследствие этого главным отличием смешанного типа экономики является его гетерогенность (разносторонность). Основными чертами данного типа являются: сочетание частного и государственного секторов экономики; сочетание рыночного и государственного механизма регулирования; сочетание частнособственнической рыночной мотивации с мотивацией социальной устойчивости.

Натуральное хозяйство – это экономическая система, при которой люди производят продукты лишь для удовлетворения своих собственных потребностей. Для натурального хозяйства характерны следующие признаки:

- 1) ручной универсальный труд, исключающий его разделение на виды, низкая производительность труда;
- 2) прямые экономические связи между производством и потреблением;
- 3) замкнутая система организационно-экономических отношений;
- 4) исторически первый тип хозяйственной организации общества;
- 5) медленный темп развития, ручной универсальный труд (без разделения его на виды), низкая производительность труда, повторение производства в прежних размерах (простое воспроизводство).

Главным недостатком натурального хозяйства является то, что оно обеспечивает лишь минимальные условия для выживания. Вследствие этого на смену данному типу экономических систем пришел другой – товарный, или товарно-рыночный, тип.

Главным экономическим **условием возникновения товарного хозяйства** стало **общественное разделение труда**, представляющее собой обособление различных видов деятельности в рамках общественного хозяйства.

Товарное хозяйство – это экономическая система, при которой продукты производятся для продажи и становятся в силу этого товарами, а связь между производителями и потребителями осуществляется с помощью обмена (торговли).

Для товарного хозяйства характерны следующие признаки:

- 1) косвенные экономические связи между производством и потреблением посредством обмена;
- 2) открытая система организационно-экономических отношений;
- 3) специализированный труд, высокая производительность труда;
- 4) современный тип хозяйственной организации общества.

Истории известны два вида товарного хозяйства:

- **простое;**
- **крупное, или капиталистическое** товарное хозяйство.

Простое товарное хозяйство – это такой тип товарного хозяйства, при котором основной объём производства имеет натуральный характер, а произведенные товары потребляются самими производителями без обмена. Основная цель обмена – получение дополнительных предметов для непосредственного удовлетворения собственных потребностей.

Базируется на общественной (общинной) или частной собственности на средства производства. Применяется либо собственный труд (ремесленник, земледelec), либо подневольный (раб, крепостной). Производство с использованием наёмного труда не является доминирующим.

Капиталистическое товарное хозяйство – это такой тип товарного хозяйства, при котором, основной объём производства носит товарный характер и изначально предназначен для обмена. Основная цель обмена – получение прибыли.

Базируется на частной собственности на средства производства. Применяется в основном наёмный труд. Рабочая сила становится товаром.

3.3 ВОЗНИКНОВЕНИЕ РЫНКА. ПОНЯТИЕ РЫНКА И ЕГО ФУНКЦИИ

Рыночных отношений не могло быть в условиях натурального хозяйства. Поскольку все необходимое для жизнедеятельности человека производилось внутри хозяйства, не было необходимости в обмене продукцией. Если и возникали акты такого обмена, то носили они главным

образом случайный характер. Возможность и необходимость обмена возникает лишь с углублением общественного разделения труда, когда каждый производитель специализируется на производстве определенного товара, таким образом, для удовлетворения общественной потребности необходим обмен этих товаров на рынке. Чем глубже общественное разделение труда, специализация производителей, тем выше степень развития рыночных отношений. Таким образом, можно сделать вывод, что рынок базируется на:

1. Системе общественного разделения труда и специализации производителей.

Эта предпосылка предполагает техническую обособленность участников хозяйственной координации и свидетельствует о том, что каждый из них занимается производством каких-то конкретных товаров и услуг, работая непосредственно для удовлетворения не своих потребностей в этих благах, а потребностей других людей. Для удовлетворения же общих потребностей всех участников общественного разделения труда им необходимо вступить в обмен между собой. Но сам по себе обмен еще не равносителен существованию рынка. То есть развитие общественного разделения труда – это необходимое, но не достаточное условие существования рыночного хозяйства. Примером тому является система хозяйствования в условиях АКС (административно-хозяйственной системы).

Наряду с технической обособленностью для существования рынка необходима экономическая обособленность субъектов хозяйствования. Для того, чтобы решать, что производить, кому и по какой цене продавать, производитель должен быть собственником произведенного товара, а значит и средств производства (орудий труда и предметов труда), необходимых для его производства. Следовательно, необходим институт частной собственности. Именно частная собственность является необходимым условием существования рыночного хозяйства. Мы можем сформулировать второе условие.

2. Право частной собственности.

Рынок – это форма взаимосвязи между производством и потреблением посредством обмена товаров с помощью механизмов спроса, предложения и ценообразования.

Историческое развитие рынка привело к тому, что он стал выполнять ряд функций, важнейшими из которых являются следующие:

1. **Информационная.** Рынок представляет собой богатый источник информации, знаний, сведений, необходимых его участникам. Данная функция позволяет учитывать меняющиеся условия рынка.
2. **Регулирующая.** Рынок регулирует общественное производство, так как показывает, что выгодно производить, как производить и для кого нужно производить (кто сможет купить).

3. **Стимулирующая.** Рынок побуждает к освоению достижений научно-технического прогресса, что ведет к снижению затрат на производство, повышению качества и расширению ассортимента производимой продукции.
4. **Коммуникативная**– устанавливает действенные взаимосвязи между потребителем и производителем, когда они действуют согласованно, даже иногда не догадываясь о существовании друг друга.

3.4 МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Все рыночные функции осуществляются посредством конкуренции.

Конкуренция (от лат. *конкурро* — сталкиваться) — соперничество, экономическая борьба между участниками рыночных отношений за наиболее выгодные условия производства, купли и продажи товаров, за приобретение факторов производства с целью получения максимальной прибыли.

Различают несколько видов конкуренции. Так, с точки зрения сферы конкурентной борьбы выделяют конкуренцию внутриотраслевую и межотраслевую. **Внутриотраслевая конкуренция** – это борьба между производителями однородных товаров в рамках одной отрасли за лучшие условия их производства и реализации. **Межотраслевая конкуренция** – это соперничество между производителями, занятыми в различных отраслях производства, за сферы экономического влияния (источники экономических ресурсов, потребительский спрос, сферы приложения капитала).

С точки зрения характера конкурентной борьбы различают конкуренцию совершенную, или свободную, и несовершенную (рис.3.2).

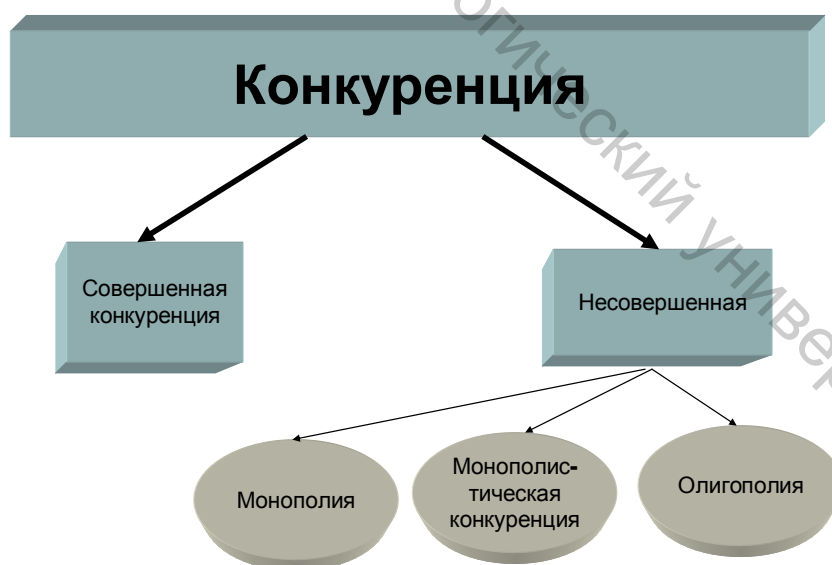


Рисунок 3.2– Виды конкуренции

Совершенная конкуренция – это соперничество участников рынка

в условиях производства примерно одинаковых объемов идентичной продукции. В условиях **несовершенной конкуренции** не выполняется хотя бы одно из условий совершенной конкуренции и складывается такой тип рыночных отношений, при котором хозяйствующий субъект, обладая экономической властью, имеет возможность навязать контрагентам выгодные для себя действия, влиять на цены и другие условия коммерческих сделок. В рамках несовершенной конкуренции выделяют следующие виды рынков: монополистическая конкуренция, олигополия; чистая монополия.

ЛЕКЦИЯ 4. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

4.1 РЫНОЧНЫЙ СПРОС И ФАКТОРЫ, ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

4.2 РЫНОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЕГО ДЕТЕРМИНАНТЫ

4.3 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

4.4 ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, ИЗМЕРЕНИЕ И ВИДЫ

4.1 РЫНОЧНЫЙ СПРОС И ФАКТОРЫ, ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

Элементами рынка являются спрос и предложение. В результате их взаимодействия устанавливается рыночное равновесие.

Спрос (англ. demand) – это желание и способность потребителей покупать товары и услуги.

Объем спроса (Q_d) – это количество товара, которое готовы приобрести потребители в единицу времени при определенной цене и прочих определенных условиях.

Определяющим фактором рыночного спроса является **цена товара**. Зависимость спроса от цены выражает **закон спроса**. **Закон спроса** – тенденция обратной зависимости между ценой товара и величиной покупательского спроса на него (при прочих равных условиях).

Изменение объема спроса – изменение количества товара, вызванное изменением его цены (при прочих равных условиях) (рис.4. 1).

Изменение величины (объема) спроса следует отличать от изменения спроса. В первом случае движение происходит по кривой спроса, под воздействием изменения цены. Во втором случае происходит смещение кривой D. Вправо вверх при его увеличении (в положение D1). Влево вниз при уменьшении спроса (в положение D2).

Происходит это под влиянием неценовых факторов спроса (детерминанты спроса).

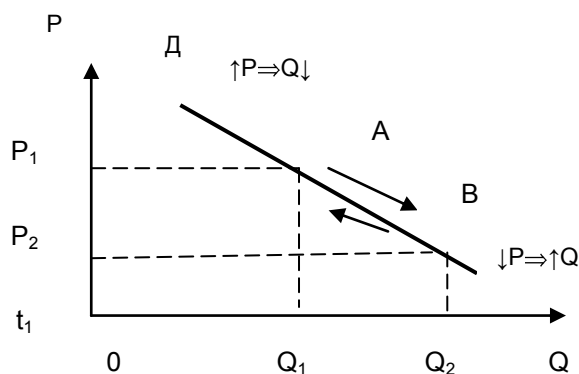


Рисунок 4.1–Изменение объема спроса

Основные детерминанты рыночного спроса следующие:

1. Изменение вкусов покупателей. Например: физическое здоровье становится все более популярным, а это способствует повышению спроса на кроссовки и велосипеды, на услуги тренажерных залов.
2. Изменение числа покупателей. Например: снижение уровня рождаемости уменьшает спрос на образование, а также на услуги детских садов, школ.
3. Изменение дохода. Например: увеличение доходов повышает спрос на такие нормальные товары, как сливочное масло, филе и снижает спрос на такие товары низшей категории, как капуста, репа, восстановленные шины и ношенная одежда. Наоборот, снижение доходов, например, в период финансового кризиса увеличивает спрос на эти товары.
4. Изменение цен на сопряженные товары. Например: повышение цен на бензин сокращает спрос на автомобили.
5. Изменения в ожиданиях потребителей.

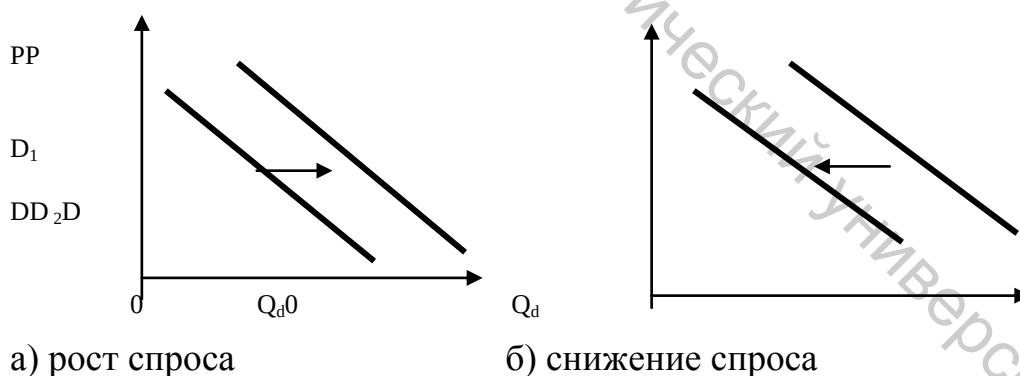


Рисунок 4.2 – Изменение спроса

Тогда функцию спроса можно представить:

функция спроса – зависимость спроса от определяющих его факторов:

$$Q_d = f(P, P_1 \dots n, P_1 \dots m, DI, S, Z, E), \quad (4.1)$$

где Q_d – величина спроса;

P – цена данного товара;

$P_1 \dots n$ – цены товаров заменителей;

$P_1 \dots m$ – цены на комплементарные товары;

DI – текущие доходы потребителей после уплаты налогов.

4.2 РЫНОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЕГО ДЕТЕРМИНАНТЫ

Предложение (S) (от англ. supply) – это желание и способность продавцов предоставлять товары для продажи на рынке по некоторой из возможных цен.

Объем предложения (Q_s) – количество конкретного товара, которое производитель готов произвести и продать в данное время по минимально возможной цене.

Закон предложения – тенденция прямой зависимости между ценой товара и величиной его предложения при прочих равных условиях.

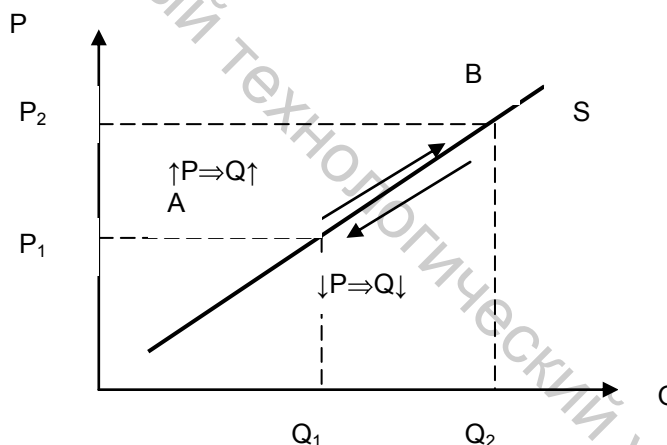


Рисунок 4.3 – Изменение объема предложения

Изменение величины (объема) предложения следует отличать от изменения предложения. В первом случае движение происходит по кривой предложения под воздействием изменения цены (рис. 4.3) Во втором случае происходит смещение кривой S. Влево вверх при уменьшении предложения (в положение S 2) и вправо вниз при его увеличении (в положение S1) (рисунок 4.4).

К неценовым факторам (детерминантам) предложения относятся:

1. Цены на ресурсы. Существует самая тесная связь между издержками производства и предложением. Пример: если цены на свинину выросли, то возрастет и цена на колбасные изделия, изготавливаемые из нее.

2. **Технология.** Совершенствование технологии означает, что новые знания позволяют производить каждую единицу продукции с меньшими затратами ресурсов. При данных ценах на ресурсы это приведет к снижению издержек производства и увеличению предложения.

3. **Налоги и субсидии.** Фирмы рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов, скажем налога с оборота или налога на имущество, увеличивает издержки производства и сокращает предложение.

4. **Цены на другие товары,** в производстве которых используются такие же ресурсы. Снижение цены на огурцы может побудить фермера выращивать и предлагать к продаже больше помидоров по каждой из возможных цен. И напротив. Фирма, выпускающая спортивные товары, может сократить предложение баскетбольных мячей, когда повышается цена на футбольные.

5. **Ожидания.** Ожидания изменений цены продукта в будущем также могут влиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время. Ожидания роста цен на гречневую крупу (вследствие ее неурожая) побудило сократить текущее предложение этого товара в настоящем.

6. **Число продавцов.** При данном объеме производства каждой фирмы чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль новых фирм кривая предложения станет смещаться вправо. Чем меньше в отрасли количество фирм, тем меньше рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения будет смещаться влево.

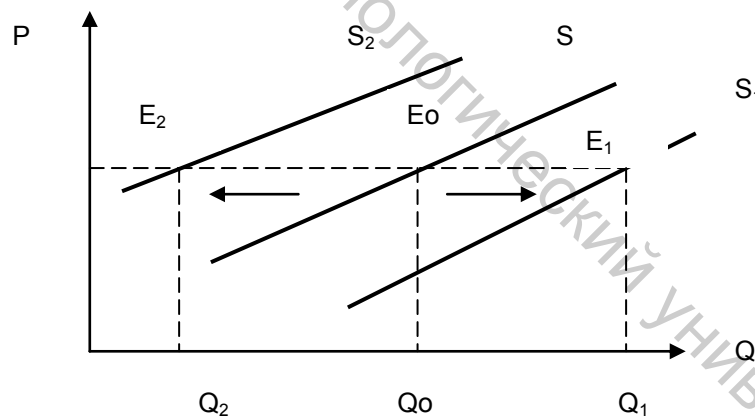


Рисунок 4.4 – Изменение предложения

Функция предложения – это зависимость объема предложения от факторов его определяющих:

$$Q_s = f(P, P_1 \dots n, P_1 \dots m, C, RT, ST, N, E), \quad (4.2)$$

где Q_s – величина предложения;

P – цена данного товара;

$P_1 \dots n$ – цены товаров-субститутов;

$P_1 \dots m$ – цены комплементарных товаров;
C – издержки производства;
RT – уровень технологии;
ST – субсидии и налоги;
N – внешние условия производства;
E – ожидания производителей

4.3 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Мы рассмотрели отдельно механизмы спроса и предложения. Однако на рынке имеет место их взаимодействие. Экономический интерес покупателей состоит в том, чтобы купить товары подешевле и удовлетворить свою потребность. Поэтому они предлагают за них цены, называемые ценами спроса. Под **ценой спроса** понимается та предельно максимальная цена, при которой покупатель еще согласен приобретать товары.

Продавцы заинтересованы в продаже товара подороже и поэтому предъявляют **цены предложения**, представляющие собой предельно минимальные цены, по которым они еще готовы продавать свои товары. Однако на рынке товары продаются по единой цене, которая возникает как результат взаимодействия и продавцов и покупателей, то есть по равновесной цене. Впервые построил модель рыночного равновесия и объяснил его механизм А.Маршалл.

Рыночное равновесие – это ситуация, когда объем спроса равен объему предложения, цена спроса равна цене предложения.

Равновесный объем продукции – это объем продукции, поставленной и купленной на рынке в условиях рыночного равновесия

Сущность рыночного равновесия:

1. Продавцы все продали, покупатели все, кто хотел, купили товар. Товара произведено столько, сколько нужно.
2. Оптимальное состояние экономики.
3. Равновесное состояние рынка может существовать лишь кратковременно.

При отклонении от рыночного равновесия возможны ситуации:

а) дефицит – это ситуация, когда величина спроса превосходит величину предложения; проявление: очереди покупателей, сокращение запасов производителей;

б) избыток – это ситуация, когда объем предложения, превосходит величину спроса; проявление: очередь продавцов.

Величина избытка и дефицита зависит от соотношения цены, установившейся на рынке, и равновесной цены.

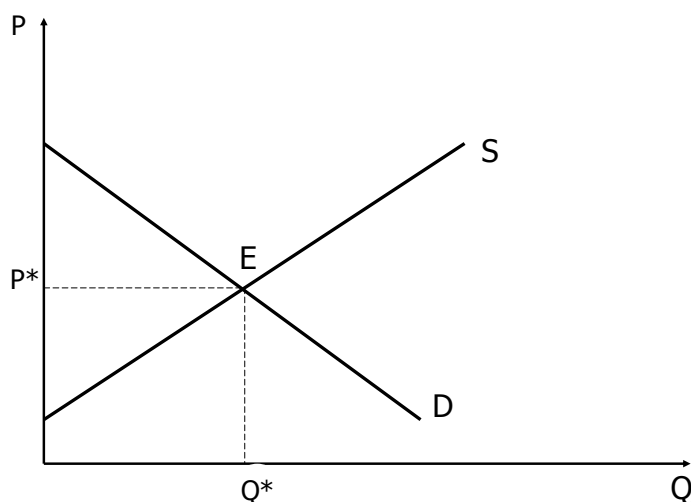


Рисунок 4.5 – Рыночное равновесие

Величина дефицита или избытка определяются как разница между объемом спроса (предложения) и величиной предложения (спроса).

Предположим, что данные по рынку мяса представлены в виде таблицы (табл.4.1).

Таблица 4.1 – Спрос и предложение на рынке мяса

Цена за 1 кгтыс. руб.	Объем спроса, кг	Объем предложения, кг
10	100	1000
8	300	800
6	450	750
4	500	500
3	800	200
1	1000	70

Построим на основании данной таблицы график (рис.4.6).

Можно определить величину дефицита. В соответствии с законом спроса при более низкой цене по сравнению с равновесной величина спроса увеличится. В нашем примере объем спроса составит 800 кг. В соответствии с законом предложения снижение цены вызовет сокращение предложения до

200 кг. Тогда величина дефицита определяется по формуле:

$$Q_D - Q_S = 800 - 200 = 600 \text{ кг.}$$

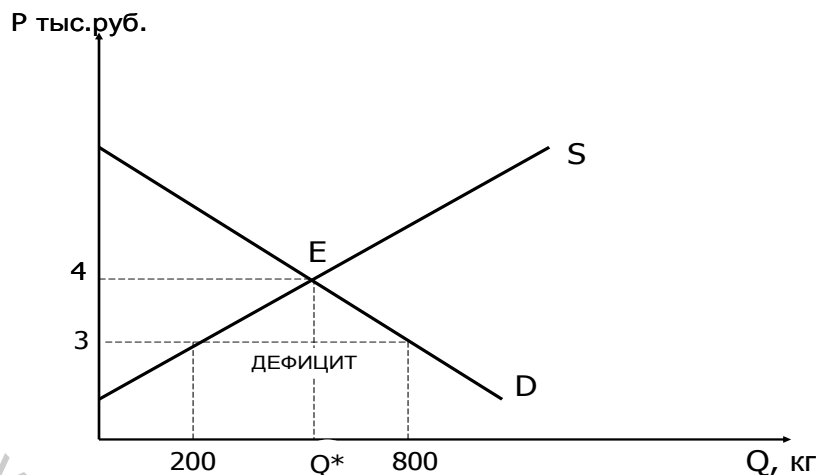


Рисунок 4.6 – Ситуация дефицита на рынке

При повышении равновесной цены по сравнению с ее равновесным уровнем на рынке возникает избыток. Определим величину избытка. В соответствии с законом спроса при более высокой цене по сравнению с равновесной величина спроса сокращается. В нашем примере при цене 6 тыс. за кг объем спроса составит 450 кг. В соответствии с законом предложения увеличение цены вызовет рост объема предложения до 750 кг. Тогда величина избытка определяется по формуле:

$$Q_S - Q_D = 750 - 450 = 300 \text{ кг.}$$

Идеальный вариант сделок будет находиться в точке E, причем, ни у продавца, ни у покупателя не возникает желание изменить положение. Это возможно: 1) при условии конкурентного, а не монопольного рынка; 2) при невмешательстве государства в процессы регулирования в экономической системе.

И избыток, и дефицит, по сути, являются диспропорциями, возникающими в экономике. Однако в условиях рынка они носят временный характер, так как в случае отклонения цены от равновесной, как мы уже убедились, действия рыночных субъектов, вновь возвращают рынок к оптимальному состоянию. Однако иногда возникают ситуации, когда в процессе ценообразования начинает вмешиваться государство и устанавливает цены, отличные от цены рыночного равновесия. Возможны две ситуации:

- 1) когда государство устанавливает цену выше равновесной (пол цены);
- 2) государство устанавливает цену ниже равновесной (потолок цены).

Первая ситуация используется в том случае, когда государство заинтересовано в стимулировании развития национального производства. Подобные меры часто используются в отношении такой отрасли, как

сельское хозяйство.

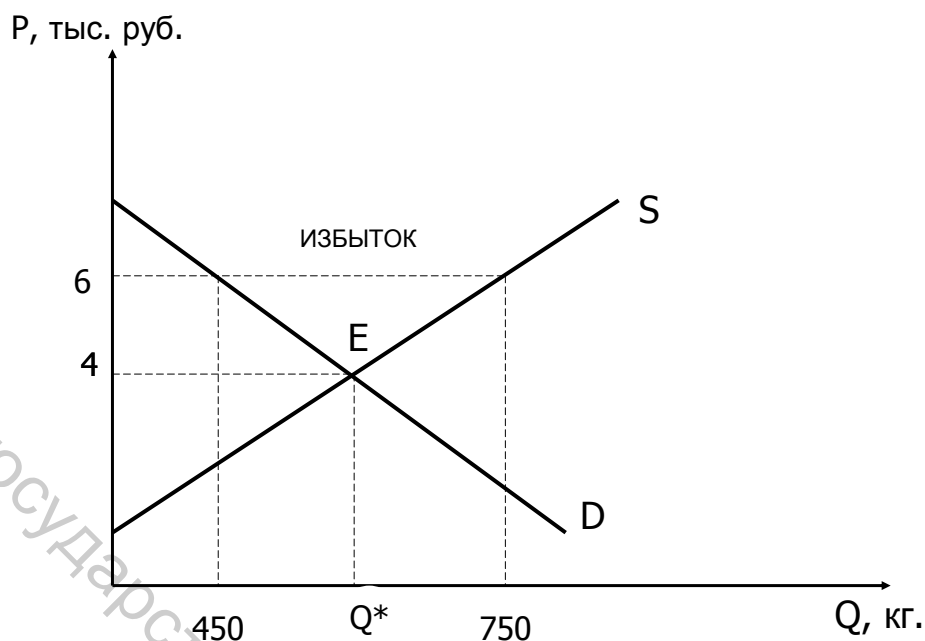


Рисунок 4.7 – Ситуация избытка на рынке

Как следует из определения сущности рыночного равновесия, эта ситуация является идеальной для общества. Графически это можно показать, используя понятия «выигрыш потребителя» и «выигрыш производителя».

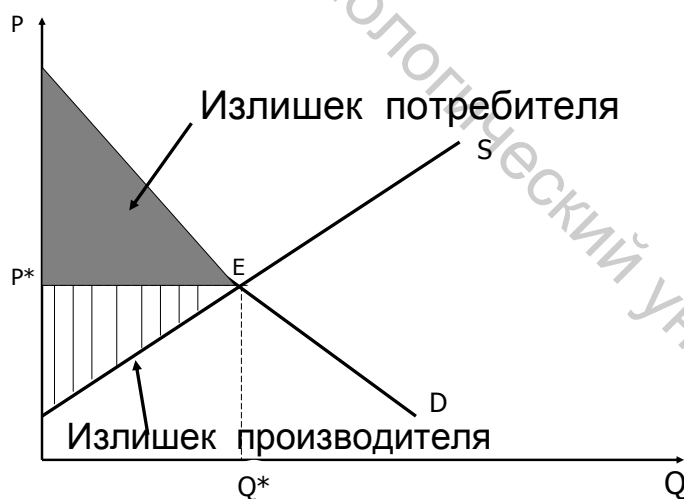


Рисунок 4.8 – Общественная выгода от рыночного равновесия

Общественная выгода от рыночного равновесия = излишек потребителя + излишек производителя.

4.4 ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, ИЗМЕРЕНИЕ И ВИДЫ

Эластичность – это чувствительность, быстрота реакции, степень изменения одной переменной в результате изменения другой.

Различают эластичность спроса и предложения, которая характеризуется системой показателей (коэффициентов). Мы в этом вопросе рассмотрим эластичность спроса

Типы эластичности спроса:

1. Эластичность спроса по цене: прямая; перекрестная.
2. Эластичность спроса по доходу.

Эластичность спроса по цене прямая характеризуется с помощью **коэффициента эластичности спроса по цене E_p** .

Коэффициент эластичности спроса по цене – относительный показатель соотношения процентного изменения объема спроса на товар при однопроцентном изменении его цены. Поскольку спрос находится в обратной зависимости от цены, коэффициент ценовой эластичности представляет собой отрицательную величину. Однако, как правило, во внимание принимается абсолютное значение коэффициента (модуль):

$$E_p = \frac{(\% \Delta Q)}{(\% \Delta P)}, \quad (4.3)$$

где $\% \Delta Q$ – процентное изменение количества спрашиваемого продукта; $\% \Delta P$ – процентное изменение цены;

$$\% \Delta Q = \frac{(Q_2 - Q_1)}{(Q_2 + Q_1) : 2} \cdot 100, \quad \frac{\text{изменение объема спроса}}{\text{средний объем спроса}} \cdot 100,$$

$$\% \Delta P = \frac{P_2 - P_1}{P_2 + P_1 : 2} \cdot 100, \quad \frac{\text{изменение цены}}{\text{средняя цена}} \cdot 100.$$

В результате преобразований полученная формула приобретает вид:

$$E = \frac{P}{Q} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P}, \quad (4.4)$$

где P – первоначальная цена на товар, ден. ед.;

Q – первоначальный объем спроса (предложения);

ΔQ – изменение объема спроса (предложения);

ΔP – изменение цены товара.

По цене спрос может быть:

- 1) неэластичный спрос $E_p < 1$ (Рис. 4.8);

- 2) спрос единичной эластичности $E_p=1$ (Рис. 4.9);
- 3) эластичный спрос $E_p > 1$ (Рис. 4.10);
- 4) абсолютно эластичный спрос (Рис. 4.11 а);
- 5) абсолютно неэластичный спрос $E_p=0$ (Рис. 4.11 в).

Неэластичный спрос – спрос, объем которого меняется в меньшей степени, чем изменяется цена (Рис. 4.9):

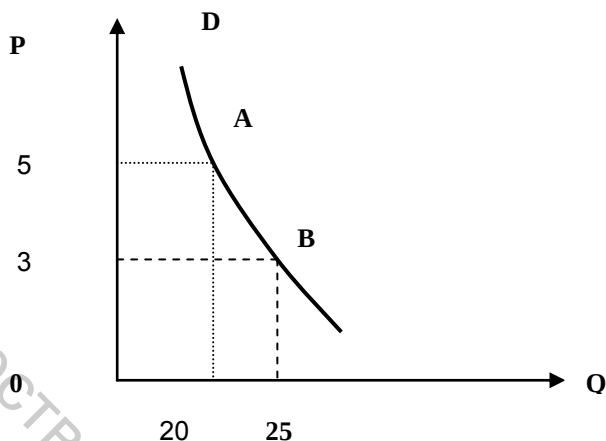


Рисунок 4.9 – Неэластичный спрос

Спрос единичной эластичности – спрос, для которого изменение объема спроса равно изменению цены (рис. 4.10):

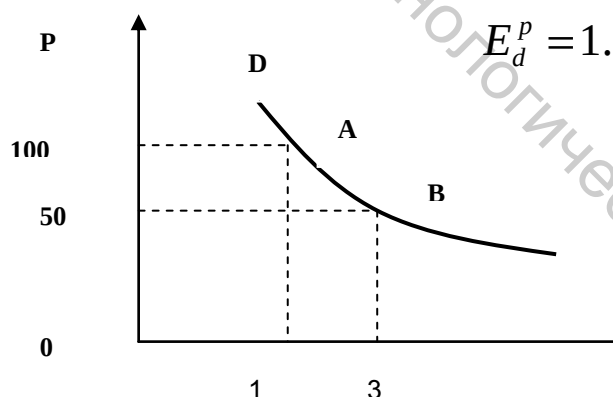


Рисунок 4.10 – Спрос с единичной эластичностью

Эластичный спрос – спрос, для которого изменение цены вызывает большее изменение объема спроса (Рис. 4.11):

Эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1 %. На эластичность спроса по цене влияют следующие факторы:

- Наличие товаров-конкурентов или товаров-заменителей (чем их больше, тем больше возможность найти замену подорожавшему

товару, то есть выше эластичность);

- Заметное для покупателя изменение уровня цен (резкие и заметные изменения цен приводят к увеличению эластичности спроса на товар);
- Современность и осведомленность покупателей о рынке интересующих товаров (чем больше покупатель разбирается в той или иной сфере, интересующих товаров, тем выше эластичность);
- Фактор времени (чем больше у потребителя времени на выбор товара и обдумывание — тем выше эластичность);
- Удельный вес товара в расходах потребителя (чем больше доля цены товара в расходах потребителя, тем выше эластичность).

На эластичность спроса влияют сроки хранения и особенности производства. Совершенная эластичность спроса характерна для товаров в условиях совершенного рынка, где никто не может повлиять на его цену, следовательно, она остаётся неизменной. Для подавляющего большинства товаров зависимость между ценой и спросом обратная, то есть коэффициент получается отрицательным. Минус обычно принято опускать и оценка производится по модулю. Тем не менее, встречаются случаи, когда коэффициент эластичности спроса оказывается положительным — например, это характерно для товаров Гиффена. Существенно также и то, повышается или понижается цена: эластичность при этом может отличаться.

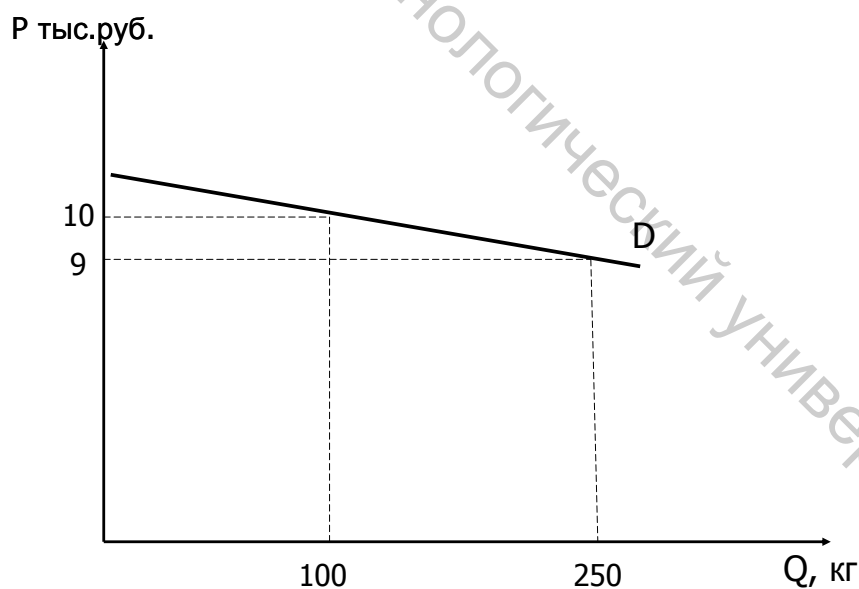


Рисунок 4.11—Спрос эластичный

Товары с *эластичным* спросом по цене:

- Предметы роскоши: драгоценности, деликатесы
- Товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета: мебель, бытовая техника
- Легкозаменяемые товары: мясо, фрукты

Совершенно неэластичный спрос ($E_D^P = 0$). Ситуация, при которой изменение цены не вызывает изменения спроса.

Совершенно эластичный спрос ($E_D^P = \infty$). Ситуация, при которой, малое изменение цены вызывает бесконечное расширение спроса.

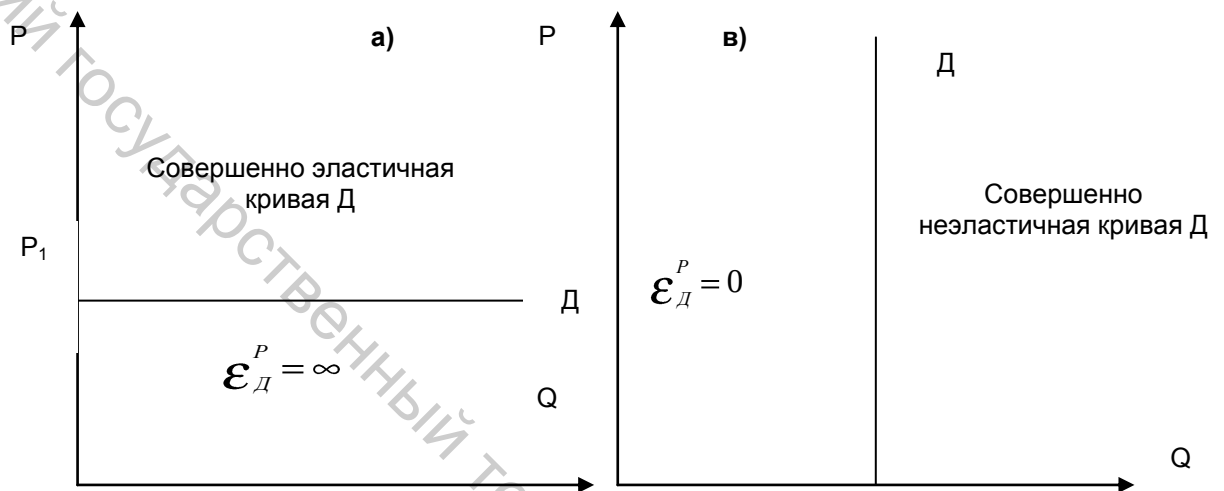


Рисунок 4.12 – Особые случаи эластичности по цене $E_D^P = \infty$ (a); $E_D^P = 0$ (b)

Ценовая эластичность спроса влияет на объем общей выручки от продажи данного количества товара. Если спрос неэластичен, то общая выручка продавца изменяется в том же направлении, что и цена реализуемого товара.

При эластичном спросе направления изменений упомянутых величин противоположны. Если спрос отличается единичной эластичностью, выручка остается прежней.

Например:

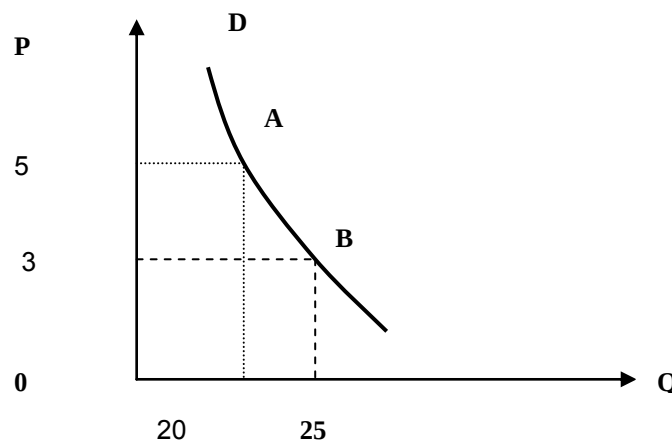


Рисунок 4.13 – Неэластичный спрос

$$\text{Выручка (TR)} = P (\text{цена}) \times Q (\text{количество продукции}) \quad (4.5)$$

$$TR1 = 5 \times 20 = 100; TR2 = 3 \times 25 = 75$$

Значение выручки в условиях эластичного спроса посчитайте самостоятельно.

Коэффициент перекрестной эластичности спроса E_{xy} – показатель, характеризующий степень реакции объема спроса на один товар (x) при изменении цены другого товара (y).

Коэффициент эластичности спроса по доходу E_i показывает степень реакции объема спроса на продукт при изменении величины дохода потребителя.

Недоброработанными являются товары, объем спроса, на которые сокращается при увеличении дохода потребителя (коэффициент спроса по доходу – величина отрицательная).

Нормальные товары: объем спроса растет при увеличении дохода потребителя (коэффициент спроса по доходу – положительная величина). Они могут относиться к предметам первой необходимости, если коэффициент больше нуля, но меньше единицы; второй необходимости, если коэффициент равен единице, и к предметам роскоши, если коэффициент больше единицы.

Факторы эластичности:

- 1) количество субститутов;
- 2) удельный вес в доходе потребителей;
- 3) степень насущности потребности, удовлетворяемой этим товаром;
- 4) продолжительность периода для принятия решения;
- 5) степень насыщения потребности в товаре.

РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

ЛЕКЦИЯ 5. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

5.1 ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ

5.2 ТЕОРИЯ ФИРМЫ. ВИДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

5.3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИЗДЕРЖЕК. КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК

5.4 ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

5.5 ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ В ДОЛГОВРЕМЕННОМ ПЕРИОДЕ. ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА

5.1 ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ

Домашние хозяйства (домохозяйства) выступают первым компонентом частного сектора экономики. В макроэкономическом анализе под домашним хозяйством понимают отдельное лицо или группу лиц, совместно

принимающих экономические решения и ведущих совместный бюджет. Деятельность домохозяйств направлена на удовлетворение собственных потребностей (максимизацию полезности).

Домашнее хозяйство как один из основных субъектов функционирования социально-экономической системы наряду с фирмами и государством интегрировано в систему сложных взаимосвязей с этими субъектами. Характер взаимосвязей между основными макроэкономическими субъектами показан на рисунке 5.1.

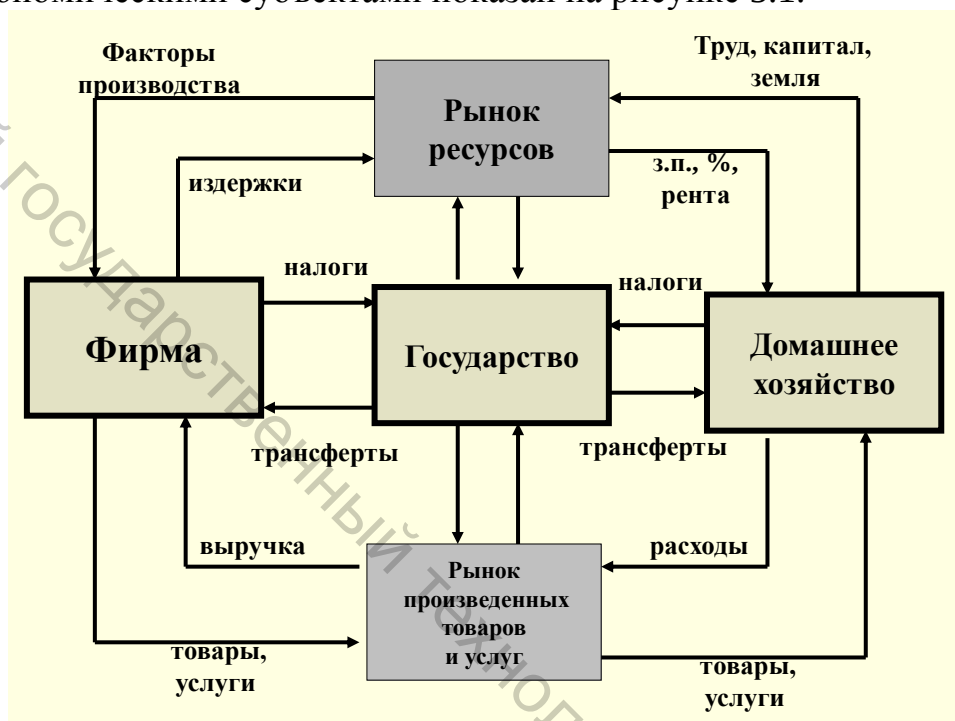


Рисунок 5.1– Кругооборот ресурсов, товаров, доходов и расходов в экономике

Как видно из рисунка, в домашнем хозяйстве формируются экономические ресурсы и предлагаются другим секторам, потребляется и сберегается полученный за использованные ресурсы доход.

Таким образом, домохозяйства на рынке:

- предлагают факторы производства. Продавая экономические ресурсы, домохозяйства получают доходы, большую часть которых они тратят на потребление (потребительские расходы);
- потребляют часть своего дохода и выступают основными потребителями товаров и услуг, произведенных фирмами;
- определенную часть своего дохода сберегают являются основным сберегателем, т.е. обеспечивают предложение кредитных средств в экономике.

Как экономические субъекты домохозяйства играют двойственную роль: в первую очередь, как получатели дохода, и во вторую – как расходующие потребители. В экономической системе люди стремятся максимизировать

удовлетворение своих потребностей в товарах и услугах и получить доход от продажи собственных ресурсов. Денежный доход можно получить в виде заработной платы, ренты процента и прибыли. Заработная плата выплачивается за выполненную работу, рента и процент - за ресурсы, находящиеся в чьей-либо собственности, прибыль как результат хозяйственной деятельности владельцев предприятий и фирм.

В соответствии с международными стандартами совокупные доходы домашних хозяйств состоят из первичных доходов, доходов от собственности, текущих трансфертов, прочих поступлений (табл. 5.1).

Таблица 5.1 – Состав доходов домашних хозяйств

Структура доходов	Вид доходов
Первичные доходы	Оплата труда Доход от предпринимательской и индивидуальной деятельности Доход от личного подсобного хозяйства Доход от продажи сельхозпродукции
Доходы от собственности	Дивиденды Доход от сдачи в наем недвижимости Проценты
Текущие трансферты	Пенсии Пособия Стипендии Пособия по безработице Помощь от друзей и родных Алименты Другие доходы
Прочие поступления	От продажи личного имущества От продажи недвижимости Другие поступления

Количество товаров и услуг, которые может купить домохозяйство, зависит от дохода и цен, по которым продаются ресурсы. Доходы домашних хозяйств используются на личное потребление, уплату налогов и сбережения.

Личное потребление домашних хозяйств и показатели ее динамики выступают целевой функцией работы всей хозяйственной системы. В этом

секторе происходит становление и развитие личности, формируются ее духовные и материальные потребности, осуществляется воспроизводство рабочей силы.

Домашнее хозяйство – важнейший статистический показатель, который используется при анализе экономических аспектов проблем потребления, жилищной политики и т.п.

5.2 ТЕОРИЯ ФИРМЫ. ВИДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мы уже знаем, что в экономике действуют следующие виды субъектов: домашние хозяйства, государство и фирма. В этой теме мы подробно остановимся на деятельности фирмы как субъекта экономической деятельности.

Термин «фирма» впервые стал использоваться в XIV – XV веках в северных и центральных областях Италии на фоне зарождающихся там капиталистических отношений. В докапиталистическую эпоху фирмы как таковые не существовали.

Современная фирма (*предприятие*) – это экономический и правовой субъект, объединяющий ресурсы для производства товаров и оказания услуг с целью получения прибыли.

К функциям фирмы относят:

1) ресурсную – предполагает концентрацию и использование разнообразных ресурсов;

2) организационную – организация определенного вида производства. При этом влияние рыночной среды на фирму проявляется на «входе» в производственный процесс через цены и качество потребляемых ресурсов и на «выходе» из него через спрос на готовую продукцию. Сама же организация производства, т. е. выбор технологий, создание стимула к труду, контроль качества, структура управления является сугубо внутрифирменным делом;

3) сбытовую – осуществление фирмой сбытовой деятельности. Готовая продукция может быть доведена до потребителя с помощью различных схем: продажа продукции оптовику, прямая продажа, стимулирование реализации продукции с использованием маркетинговых и рекламных проектов. Однако выбор того или иного вида доставки продукта до конечного потребителя оказывает влияние на стоимость произведенной продукции. Поэтому фирма в состоянии регулировать стоимость выпускаемой продукции посредством установления тех или иных схем продажи товаров;

4) функцию получения прибыли и несение риска. Прибыль является целью деятельности фирмы и служит источником ее дальнейшего развития. Однако помимо прибыли фирма может нести убытки, что связано с несением ею рисков и обусловлено функционированием в изменчивой рыночной среде. Готовность фирм рисковать является непременным условием гибкости

всей экономики, а также потенциальной возможностью получения сверхприбылей;

5) творческую функцию и накопление опыта. Предпринимательский талант является одним из факторов производства. Некоторые исследователи выделяют его в качестве пятого фактора производства наряду с основными факторами производства, такими как капитал, земля, труд, информационные ресурсы. Кроме того, фирма является самообучающейся системой. Удачи и неудачи анализируются с целью наращивать преимущества и устранять недостатки.

Среди многообразия форм организации предпринимательства принято выделять три основных формы:

- 1) единоличное владение или частнопредпринимательская фирма;
- 2) партнерство;
- 3) корпорация.

Частнопредпринимательская фирма – это фирма, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах, управляет фирмой, получает всю прибыль или остаточный доход и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам, т.е. является субъектом неограниченной ответственности.

Достоинства данной формы организации бизнеса: простота и дешевизна организации и управления, свобода и оперативность деятельности, а также сильный экономический стимул, т.е. возможность получения всей прибыли одним лицом.

К недостаткам относят: ограниченность финансовых и материальных ресурсов, связанных, как правило, с недостаточностью собственных средств, а также с трудностью получения кредита; отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций; существование неограниченной ответственности, т.е. в случае банкротства собственник рискует не только капиталом, но и личной собственностью.

Партнерство – это фирма, организованная рядом лиц, совместно владеющих и управляющих предприятием. Основные права принадлежат здесь всем партнерам, однако по степени участия в деятельности фирмы партнерства бывают разными. В некотором случае партнеры играют активную роль в функционировании предприятия, т.е. помимо внесения средств участвуют в управлении. Некоторые играют пассивную роль, т.е. участвуют в распределении конечной прибыли на вложенные средства. В ряде случаев возникают партнерства с ограниченной ответственностью, т.е. наряду с основными участниками, полностью отвечающими за деятельность фирмы, имеются партнеры, ответственность которых ограничена внесенным вкладом.

Преимущества партнерства: легко организуются, преобладает более высокая степень специализации, шире возможности использования и привлечения финансовых ресурсов.

Недостатки партнерства: высока вероятность несовместимости интересов партнеров; большое количество участников может делать управление фирмой довольно затруднительным и неоперативным; выход одного участника влечет за собой, как правило, распад фирмы; каждый партнер несет ответственность не только за результаты собственных решений, но и за последствия действий другого партнера.

Корпорация – правовая форма бизнеса, отличная от двух предыдущих разделением функций собственности и функций контроля. Владение тем или иным объемом прав выражается количеством акций, что дает возможность привлекать финансовые средства множества участников через выпуск и продажу акций.

Преимущества: высокие возможности привлечения дополнительного финансирования; облегченный доступ к кредитным ресурсам; принцип ограниченной ответственности; более высокая специализация и возможность широкого привлечения высококвалифицированных кадров; применение технологий массового производства; стабильность и продолжительность существования.

Недостатки: сложность организации, возможность злоупотребления управляющими корпорацией своим положением или разглашение коммерческой тайной; двойное налогообложение.

В целом основные виды предприятий могут быть классифицированы в зависимости от различных критериев (рис. 5.2).

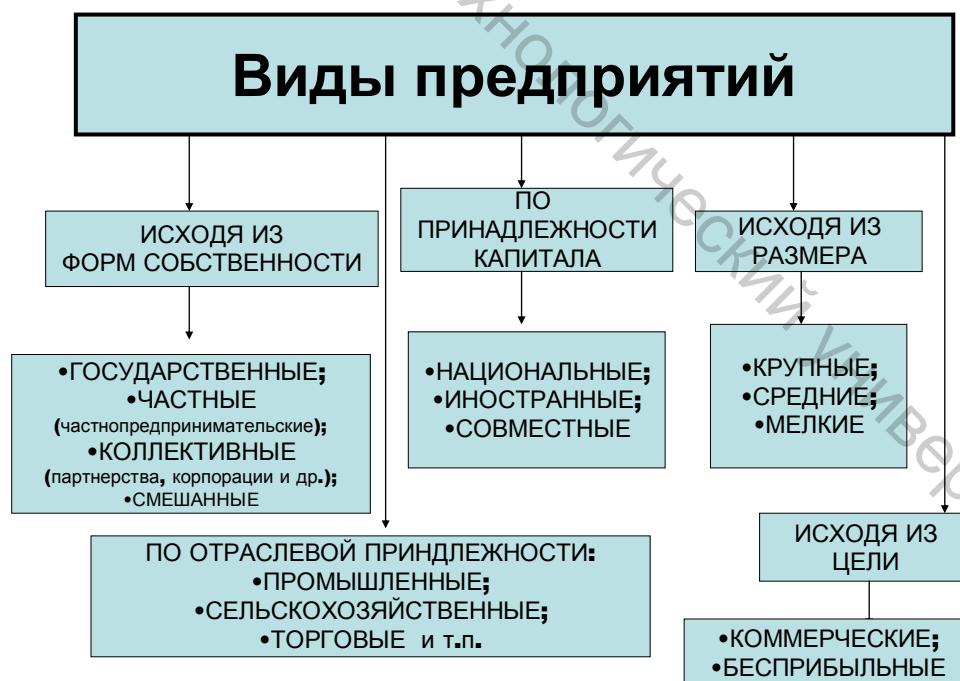


Рисунок 5.2 – Виды предприятий

В экономике рыночного типа в Республике Беларусь усиливается роль малого и среднего бизнеса. Это связано с тем, что малые и средние

предприятия оперативно приспосабливаются к рыночным условиям, быстро реагируют на изменение спроса и обновляют ассортимент продукции, используют научно-технические новинки, обеспечивают рабочие места для значительной части населения и способствуют наиболее полному удовлетворению его потребностей.

5.3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИЗДЕРЖЕК. КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК

В процессе производства товаров и услуг фирма несет издержки.

Издержки – это затраты производителя на производство и реализация товара или услуги. Издержки бывают экономические и неэкономические.

Экономические издержки предполагают возможность альтернативного (то есть экономического) выбора и представляют собой стоимость используемых ресурсов в лучшем из других худших альтернативных вариантов их применения. Например, ткань для изготовления пальто производитель может приобрести в Польше, в Турции, у какого-либо белорусского производителя и т.д. Во всех ситуациях (во всех альтернативных вариантах) покупатель просчитывает для себя наиболее оптимальный.

Неэкономические издержки такого выбора не предполагают, по-другому их называют безвозвратными. Они осуществляются фирмой раз и навсегда и не могут быть возвращены, даже в том случае, если фирма полностью прекращает свою деятельность в данной сфере. Например затраты на приобретение лицензии на торговлю, ракет и т.д. Особенно велики неэкономические издержки при начале нового дела.

В курсе микроэкономика будут исследоваться экономические издержки. Существует принципиальное различие между пониманием экономических издержек бухгалтерами и экономистами. В отличие от бухгалтерского экономического понимание издержек базируется на принципе ограниченности экономических ресурсов. Поскольку экономические ресурсы ограничены, то издержки использования ресурсов в данной отрасли и на данном предприятии связаны, с точки зрения экономиста, с отказом от возможности производства с помощью этих ресурсов альтернативных товаров и услуг, т.е. товаров и услуг, которые могли бы быть произведены в других отраслях и на других предприятиях, если бы там использовались экономические ресурсы, задействованные на сегодняшний день в данной отрасли и на данном предприятии. Не случайно, поэтому экономические издержки часто рассматриваются как совокупные альтернативные издержки, т.е. издержки упущенных возможностей, связанные с ценой выбора. Таким образом, **экономические издержки** – это те денежные доходы, которыми фирма должна обеспечить поставщиков (т.е. собственников) экономических

ресурсов (факторов производства) для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от возможного их применения в альтернативных производствах.

Для бухгалтера существует принципиальное различие между покупными и непокупными (собственными) ресурсами фирмы, так как первые оплачиваются из денежных средств фирмы, а вторые – нет. Напротив, для экономиста такого различия не существует, так как и покупные и непокупные ресурсы, используемые данной фирмой, в одинаковой степени отвлекаются из производства других товаров и услуг, также необходимых для удовлетворения потребностей общества. Поэтому в экономические издержки включаются бухгалтерские (явные, внешние) затраты, а также и неявные (внутренние) затраты

Бухгалтерские издержки – это стоимость израсходованных в течение определённого периода времени факторов производства (экономических ресурсов) в фактических ценах их приобретения. Таким образом, бухгалтеры включают в издержки только явные (внешние) затраты фирмы.

Явные (внешние) издержки – это стоимость услуг факторов производства, которые используются в производственном процессе фирмы, но являются покупными, т.е. приобретаются данной фирмой у внешних поставщиков. Например, заработная плата нанимаемых фирмой работников, стоимость закупаемого сырья, топлива, материалов, комплектующих изделий и т.п.

Неявные (внутренние) издержки – это стоимость услуг факторов производства, которые используются в процессе производства, но не являются покупными. Другими словами, это неоплачиваемые издержки на собственные и самостоятельно используемые производственные ресурсы. Эти неявные издержки равны тем денежным доходам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемые ресурсы их владельцем при наилучшем из всех возможных альтернативных способов их применения.

Пример внутренних издержек.

Альтернативная стоимость рабочего времени, которое затрачивает предприниматель, управляя предприятием, – это заработная плата, от которой он отказался, не продав свой труд другому нанимателю. Если у нашего предпринимателя была возможность устроиться на работу на разные предприятия и с разным уровнем оплаты труда, тогда неявные издержки его руководства собственным предприятием будут равны самой ставке заработной платы, от которой он отказался.

Таким образом, для расчёта экономических издержек работы предприятия нужно определить стоимость непокупных ресурсов в денежном выражении, а затем величину неявных издержек прибавить к величине издержек бухгалтерских. Рассмотрим пример формирования экономических издержек.

Пример формирования экономических издержек:

Предприниматель Иванов желает начать собственное дело, а именно открыть предприятие общественного питания. Для этого у него есть:

во-первых, помещение (квартира) в центре города, на первом этаже, которое досталось ему в наследство. (В настоящее время квартира сдается. Арендная плата за нее составляет 150 долл. в месяц);

во-вторых, Иванов располагает небольшим капиталом, величина которого будет в основном достаточна для начала собственного бизнеса. (В настоящее время деньги хранятся в банке, ежемесячный доход от вклада составляет 50 долл.);

в-третьих, у нашего предпринимателя имеются определенные трудовые навыки (он повар 5-го разряда) и опыт работы в ресторане. (Его заработная плата составляет за месяц 400 долл.).

Кроме того, его супруга поддерживает его в этом начинании и готова помочь ему, даже если для этого ей придется уволиться со своей работы (Заработная плата жены составляет 150 долл. в месяц).

Для помощи в зале и на кухне Иванову понадобится 2 работника, заработная каждого за месяц составит 100 долл. ($2 * 100 = 200$ долл.)

Иванов решил подсчитать, насколько выгодным для него окажется бизнес. У него получилась следующая таблица (табл.5.2)

Таблица 5.2 – Бухгалтерские (внешние или явные) затраты предпринимателя (за месяц)

Затраты	Долл.
Затраты на продукты питания	5 000
Амортизация оборудования	40
Расходы на освещение, отопление помещения	50
Заработная плата наемным работникам	200

Кроме того, в производстве будут использованы собственные ресурсы предпринимателя, а именно:

1. Его труд. Для того, чтобы организовать свой бизнес Иванову придется уволиться со своей основной работы, а значит, он лишится заработной платы.
2. Труд его жены, которой тоже придется уволиться с работы, а значит, сделав соответствующий выбор, она потеряет стабильный ежемесячный доход в размере заработной платы;
3. Собственный капитал. Вложив его в бизнес, предприниматель лишится возможности ежемесячно получать 50 долл. процентного дохода по вкладу.
4. Собственное помещение. (В настоящее время сдается в аренду. Ежемесячный доход – 150 долл.)

Все эти доходы, которых лишится предприниматель, выбрав именно такой вариант использования своих ресурсов, необходимо включить в издержки, для того чтобы получить объективную картину прибыльности нового бизнеса.

Кроме того, здесь должна быть учтена нормальная прибыль - доход, на который собственно и рассчитывает наш предприниматель, начиная собственный бизнес.

Нормальная прибыль – это уровень прибыли, необходимый и достаточный для того, чтобы ресурсы, задействованные в производстве конкретного продукта, не были пущены на другие цели. Превышение объемов нормальной прибыли привлекает в отрасль дополнительные ресурсы и создает условия для доступа в отрасль новых компаний.

Другими словами, **нормальная прибыль** – это доход, удерживающий талант предпринимателя в данной сфере экономической деятельности. Таким образом, неявные издержки предпринимателя можно представить в виде таблицы 5.3.

Таблица 5.3 – Неявные (внутренние) затраты предпринимателя (за месяц)

Затраты	Долл.
Заработная плата г.Иванова на прежнем месте работы.	400
Заработная плата жены г.Иванова на прежнем месте работы.	150
Неявный процент на собственный капитал	50
Неявная арендная плата	150
Нормальная прибыль	250

Сведем наши расчеты в единую таблицу (табл. 5.4)

Если выручка предпринимателя за месяц составит – 7 000, то тогда прибыль можно определить по формулам 5.1 и 5.2.

Бухгалтерская прибыль = Выручка - Бухгалтерские издержки, (5.1)

Экономическая прибыль = Выручка – Экономические издержки (5.2)

Бухгалтерская прибыль = 7 000 – 5290 = 1710 долл.

Экономическая прибыль = 7000 – 6290 = 710 долл.

Таблица 5.4 – Экономические издержки предпринимателя

Затраты	Бухгалтерские издержки (внешние или явные), долл.	Экономические издержки, долл.
Затраты на продукты питания	5 000	5 000
Амортизация оборудования	40	40
Расходы на освещение, отопление помещения.	50	50
Заработная плата наемным работникам	200	200
Заработная плата г.Иванова по прежнему месту работы.	-	400
Заработная плата жены г.Иванова по прежнему месту работы.	-	150
Неявный процент на собственный капитал	-	50
Неявная арендная плата	-	150
Нормальная прибыль	-	250
ИТОГО:	5290	6290

5.4 ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Производство товаров и услуг осуществляется не только в пространстве, но и во времени. А.Маршалл впервые обратил на это внимание и выделил в процессе производства два периода: долгосрочный и кратковременный.

Долгосрочный период – это период времени, достаточный для изменения количества всех факторов производства (и труда и капитала).

Кратковременный – это период времени, недостаточный для таких изменений. Краткосрочным периодом производства называется такой период времени, в течение которого несколько (или хотя бы один) из факторов производства являются постоянными, тогда как другие (или хотя бы один) факторы являются переменными.

В рамках краткосрочного периода меняется количество труда, а количество капитала остается неизменным. Таким образом, в краткосрочном периоде существуют как постоянные, так и переменные факторы производства.

Постоянные издержки (FC) –издержки, которые фирма несёт независимо от объёма выпуска продукции. Они существуют и при нулевом объёме выпуска. Так, например, если предприниматель заключил договор об аренде помещения сроком на один год, то он обязан выплачивать арендную плату в любом случае: и когда производит 100 единиц продукции, и когда производит 1000 единиц продукции, и когда вообще прекращает выпуск. Поэтому графически постоянные издержки представляются в виде горизонтальной линии, которая означает, что величина этих издержек остаётся постоянной с изменением объёма выпуска (рис. 5.3).

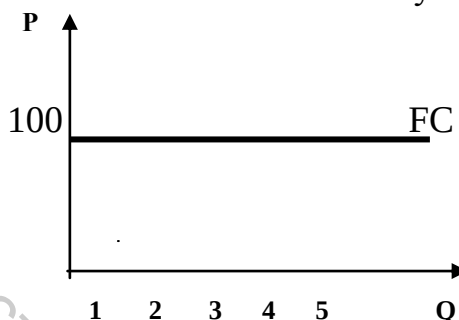


Рисунок 5.3 – Постоянные издержки фирмы

К постоянным издержкам относятся:

- арендная плата за использование помещений;
- амортизационные отчисления;
- рентные платежи;
- жалование высшему управленческому персоналу;
- оплата обязательств предприятия по облигациям.

Переменные издержки (VC) –издержки, величина которых изменяется с изменением объёма выпускаемой продукции (рис.5.4). Поскольку в краткосрочном периоде часть факторов производства остаётся постоянной, то увеличить объём производства можно за счёт увеличения количества используемых переменных факторов. Привлечение дополнительного объёма переменных факторов производства означает рост переменных издержек предприятия (вспомните, что издержки зависят от цен на факторы производства и от количества используемых факторов). Следовательно, чем больше выпуск продукции, тем выше значение переменных издержек при прочих равных условиях. При нулевом объёме выпуска переменные издержки равны нулю, так как при прекращении деятельности предприятия предприниматель не станет покупать сырьё или нанимать рабочих.

К переменным издержкам относятся:

- затраты на сырьё, комплектующие изделия, вспомогательные материалы;
- на заработную плату основных работников;
- топливо, энергия на технологические нужды и пр.

Общие (совокупные, валовые) издержки TC равны сумме всех постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC. \quad (5.3)$$

Предельные издержки (MC) представляют собой изменение общих издержек фирмы в результате производства одной дополнительной единицы продукции (или дополнительные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции). Экономический смысл предельных издержек состоит в том, что они показывают предпринимателю, во что обойдется фирме увеличение объема выпуска продукции на одну единицу. Для каждого уровня производства существует особое, отличное от других значение предельных издержек. При рассмотрении состояния производства в данный момент предельные издержки определяются лишь переменными

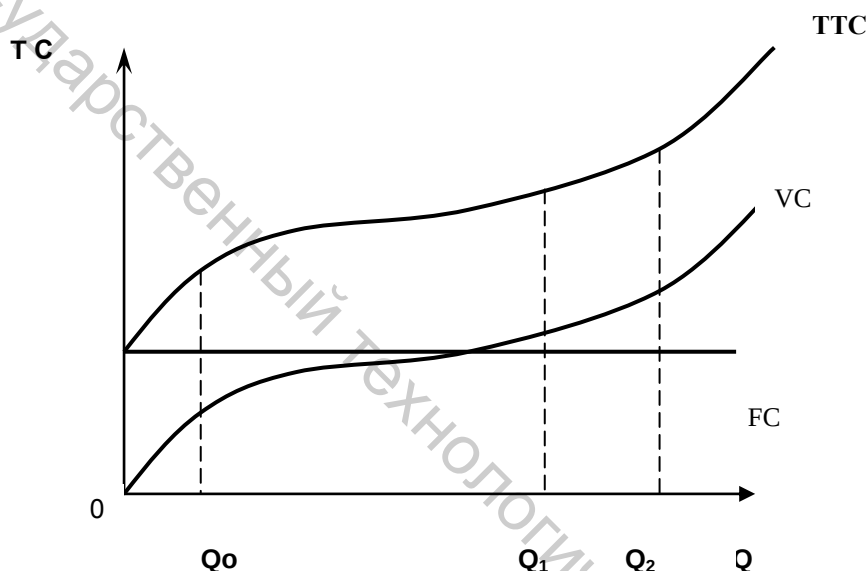


Рисунок 5.4—Общие, постоянные, переменные издержки

издержками. При рассмотрении в более длительной перспективе они могут расти, оставаться неизменными или падать в зависимости от эффекта масштаба производства и других факторов.

Так как постоянные издержки не меняются с изменением объема выпуска продукции фирмы, предельные издержки определяются ростом лишь переменных издержек в результате выпуска дополнительной единицы продукции. Следовательно, предельные издержки можно исчислять и по формулам 5.4 и 5.5:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} \quad MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}, \quad (5.4, 5.5)$$

где ΔTC —изменение величины валовых издержек;

ΔVC – изменение величины переменных издержек;
 ΔQ – изменение объема выпускаемой продукции.

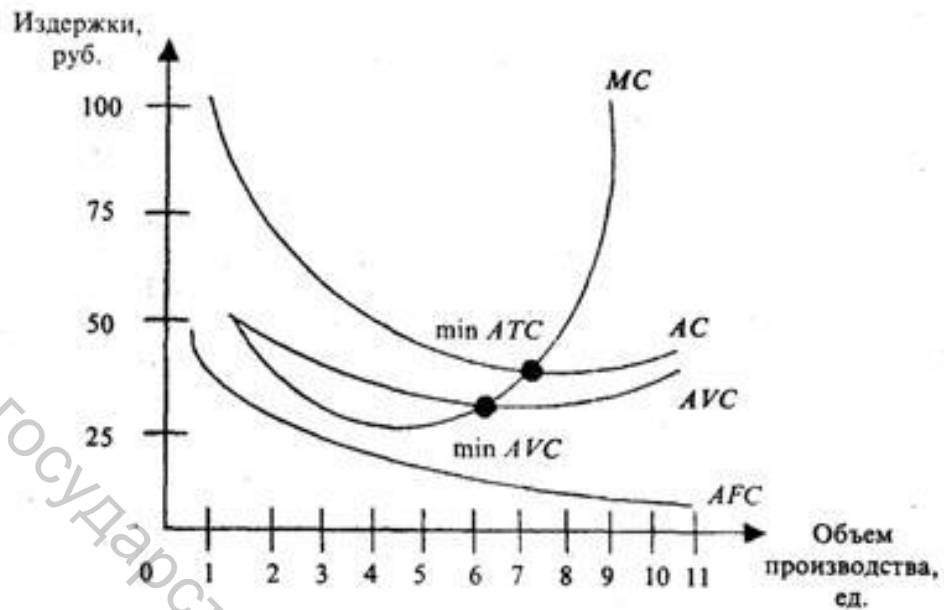


Рисунок 5.5 – Средние и предельные издержки

Как видно из графика, первоначально предельные издержки могут убывать с наращиванием производства продукции, хотя снижение предельных издержек не является обязательным во всех случаях. Однако с некоторого момента предельные издержки начинают возрастать с увеличением объема выпуска. Возрастание предельных издержек является наиболее общим случаем, и связано оно с действием закона убывающей предельной производительности переменного фактора производства.

Между предельной производительностью и предельными издержками существует обратная зависимость: чем меньше предельный продукт, тем больше предельные издержки, и наоборот. Следовательно, когда предельная производительность растёт, MC убывают; когда предельный продукт уменьшается, MC возрастают.

Средние издержки – это издержки в расчёте на единицу выпускаемой продукции. Средние издержки показывают, во что обходится фирме производство одной единицы продукции в среднем. В реальной отечественной практике это называются себестоимостью единицы продукции.

Различают средние постоянные, средние переменные и средние валовые издержки производства.

Средние постоянные издержки (AFC) представляют собой частное от деления величины постоянных издержек (FC) на объём выпуска продукции:

$$AFC = \frac{FC}{Q}, \quad (5.6)$$

где FC – постоянные издержки;

Q – объем производства.

Средние переменные издержки (AVC) представляют собой частное от деления величины переменных издержек (VC) на объем выпуска продукции:

$$AVC = \frac{VC}{Q}, \quad (5.7)$$

где VC – переменные издержки;

Q – объем производства

Как видно из рисунка 3.3, кривая средних переменных издержек имеет подковообразную форму: сначала с увеличением объема выпуска средние переменные издержки снижаются, а затем начинают возрастать. Такая динамика средних переменных издержек объясняется тем, что в конечном счёте они зависят от величины предельных издержек.

Зная кривые средних постоянных и средних переменных издержек, легко построить кривую средних общих издержек, поскольку последние есть не что иное, как сумма средних постоянных и средних переменных издержек. Действительно, если $TC = FC + VC$, то

$$ATC = AFC + AVC \quad (5.8)$$

или

$$ATT = \frac{TC}{Q}. \quad (5.9)$$

Средние издержки образуют основу разработки экономических моделей поведения фирм на различных рынках.

5.5 ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ В ДОЛГОВРЕМЕННОМ ПЕРИОДЕ. ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА

Долгосрочный период – период времени, в течение которого можно изменить все производственные факторы (ресурсы): и количество труда и количество капитала, включая производственные мощности.

Например, если бы Витебский телевизионный завод нанял еще 100 рабочих или даже целую рабочую смену, то это был бы краткосрочный период, но если бы завод пристроил еще крыло к своему производственному зданию и установил там дополнительное оборудование, то это было бы долгосрочной корректировкой.

При этом кратко и долгосрочный периоды отличаются друг от друга скорее концептуально. В отраслях легкой промышленности изменение производственных мощностей может быть осуществлено чуть ли не за

одну ночь. Фирма, выпускающая футболки, способна увеличить свои производственные мощности за несколько дней или даже быстрее, заказав и установив несколько новых столов для раскроя ткани и несколько дополнительных швейных машин. Но в тяжелой промышленности дело обстоит иначе. Строительство нового нефтеперерабатывающего завода может занять несколько лет.

Поскольку в долгосрочном периоде у фирмы не существует постоянных факторов производства, все факторы являются переменными, поэтому на долговременном этапе у фирмы нет постоянных издержек: все издержки являются переменной величиной.

Представим себе промышленное предприятие с одним заводом, поначалу весьма скромных размеров, которое в результате активной производственно-хозяйственной деятельности сумело значительно расширить свои мощности. Что в этом случае происходит со средними общими издержками? В течение какого-то времени эффективное расширение мощностей сопровождается снижением средних общих издержек. Однако, в конце концов строительство еще более крупного завода может вызвать их рост. Рисунок 6.5 описывает эту ситуацию применительно к трем различным размерам предприятия. Кривая ATC_1 отражает средние общие издержки самого маленького из них, а кривая ATC_3 — самого большого. Строительство все более крупных заводов ведет к снижению минимальных удельных издержек вплоть до второго по размеру предприятия. Однако дальнейшее расширение производственных мощностей сверх этой точки повлечет за собой повышение минимального уровня средних общих издержек.

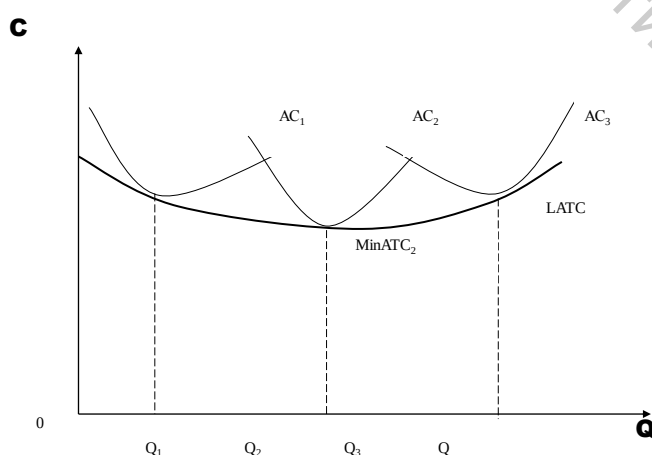


Рисунок 5.6 – Кривая формирования долгосрочных издержек

Увеличивая объем производства с Q_1 до Q_2 , производитель в данной отрасли обеспечивает производство большего количества продукции с

меньшими издержками на ее единицу. Дальнейшее увеличение объема производства приведет к росту издержек на единицу продукции. В данном примере Q_2 – это эффективный объем производства для данной отрасли.

Долгосрочная функция средних издержек (LATC) показывает наименьшие средние издержки производства, которые могут обеспечить любой заданный объем производства.

Итак, кривая долгосрочных средних издержек LATC при всех возможных объемах производства – линия, плавно огибающая бесконечное число графиков краткосрочных ATC.

Кривая LATC имеет V-образную форму (рис.5.6).

Возрастающая отдача масштаба (от 0 до Q_2) – это положительный эффект снижения средних издержек в долгосрочном периоде при увеличении фирмой объема производства (выпуск растет более высокими темпами, чем затраты факторов производства).

Факторы усиления положительного эффекта масштаба, активизации снижения средних издержек и роста производительности ресурсов:

- разделение и специализация труда;
- специализация управленческого персонала;
- эффективное использование капитала и новых технологий;
- производство побочных продуктов.

Убывающая отдача от масштаба (от Q_2 до Q_3) – это отрицательный эффект в долгосрочном периоде по мере роста объема производства (увеличение ресурсов приводит к менее пропорциональному росту объема производства, что приводит к увеличению LATC).

Основным фактором повышения LATC является увеличение размера фирмы, в силу чего она становится неуправляемой. Возникают трудности контроля и координации деятельности чрезмерно крупного производства.

Исследование автомобильной промышленности, предпринятое американскими экономистами, показало, что иерархическая и бюрократическая система управления, присущая крупным фирмам, подрывает эффективность их деятельности. С этим явлением на определенном этапе своего развития столкнулись General Motors, Ford и другие крупные фирмы.

Крупные предприятия приспосабливаются к такой ситуации с помощью следующих мер:

- 1) использование в управлении компьютерных технологий;
- 2) предоставление отделениям (филиалам) значительно большей самостоятельности в принятии решений в области дизайна, проектирования и инженерной разработки, а также маркетинга своей продукции. Цель этой меры — сократить число звеньев в цепочке управления, через которую должно проходить каждое решение.

Положительный и отрицательный эффекты масштаба – важнейшие факторы, определяющие структуру отрасли. Для предприятия в каждой

отрасли, в силу ее специфики, имеется свой объем производства, при котором фирма может достигнуть минимальных долгосрочных средних издержек. Такой объем производства называется оптимальным. В нашем примере, применительно к предприятиям данной отрасли, таким объемом является объем производства, равный Q_2 .

ЛЕКЦИЯ 6. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА

6.1 ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

6.2 РЫНОК ТРУДА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ

6.3 ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. НОМИНАЛЬНАЯ И РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

6.4 ПОНЯТИЕ КАПИТАЛА. РЫНОК КАПИТАЛА. ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ. ИНВЕСТИЦИИ

6.5 РЫНОК ЗЕМЛИ. ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

6.1 ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

В этой теме мы перейдем от ценообразования и производства товаров к определению цены и использованию ресурсов, необходимых в производстве. Домохозяйства прямо или косвенно владеют и поставляют землю, труд, капитал и предпринимательскую способность.

Существует несколько взаимосвязанных причин, обуславливающих необходимость изучения процесса формирования цен на ресурсы.

1. Денежные доходы. Значимость цен на ресурсы состоит в том, что они представляют собой основной фактор, влияющий на размер денежных, или номинальных, доходов. Расходы предпринимателей на приобретение экономических ресурсов в общем виде выступают как доходы (в виде заработной платы, ренты, процентов, прибыли) домохозяйств.

2. Распределение ресурсов. Цены на ресурсы способствуют распределению редких ресурсов среди различных отраслей и фирм. Понимание механизма воздействия цен на распределение ресурсов особенно важно, поскольку в динамичной экономике эффективное распределение ресурсов с течением времени вызывает непрерывное перемещение ресурсов между альтернативными пользователями.

3. Минимизация издержек. Для фирмы цены на ресурсы входят в издержки производства, и, чтобы получить максимум прибыли, она должна производить наиболее выгодную, приносящую доход продукцию при наиболее эффективном сочетании наименее дорогостоящих ресурсов. При данном уровне технологии именно цены на ресурсы определяют то количество земли, труда, капитала и предпринимательской способности,

которое можно использовать в производственном процессе.

4. Вопросы экономической политики. Наконец, кроме вышеуказанных объективных факторов, влияющих на формирование цен на ресурсы, существует множество этических аспектов и проблем экономической политики. Как следует распределить национальный доход? Следует ли устанавливать нижний предел заработной платы в виде законодательного минимума заработной платы? Являются ли обоснованными текущие государственные субсидии фермерам? И так далее.

На рынке ресурсов продаются труд, земля и капитал. Общие особенности рынка ресурсов можно рассматривать исходя из особенностей объекта продажи, исходя из особенностей субъектов, действующих на рынке (покупателей и продавцов) и исходя из особенностей механизма функционирования рынка (рисунок 6.1).

Каждый фактор производства отличается своими особенностями в области предложения и ценообразования, но можно выделить общие для всех факторов особенности спроса на ресурс.

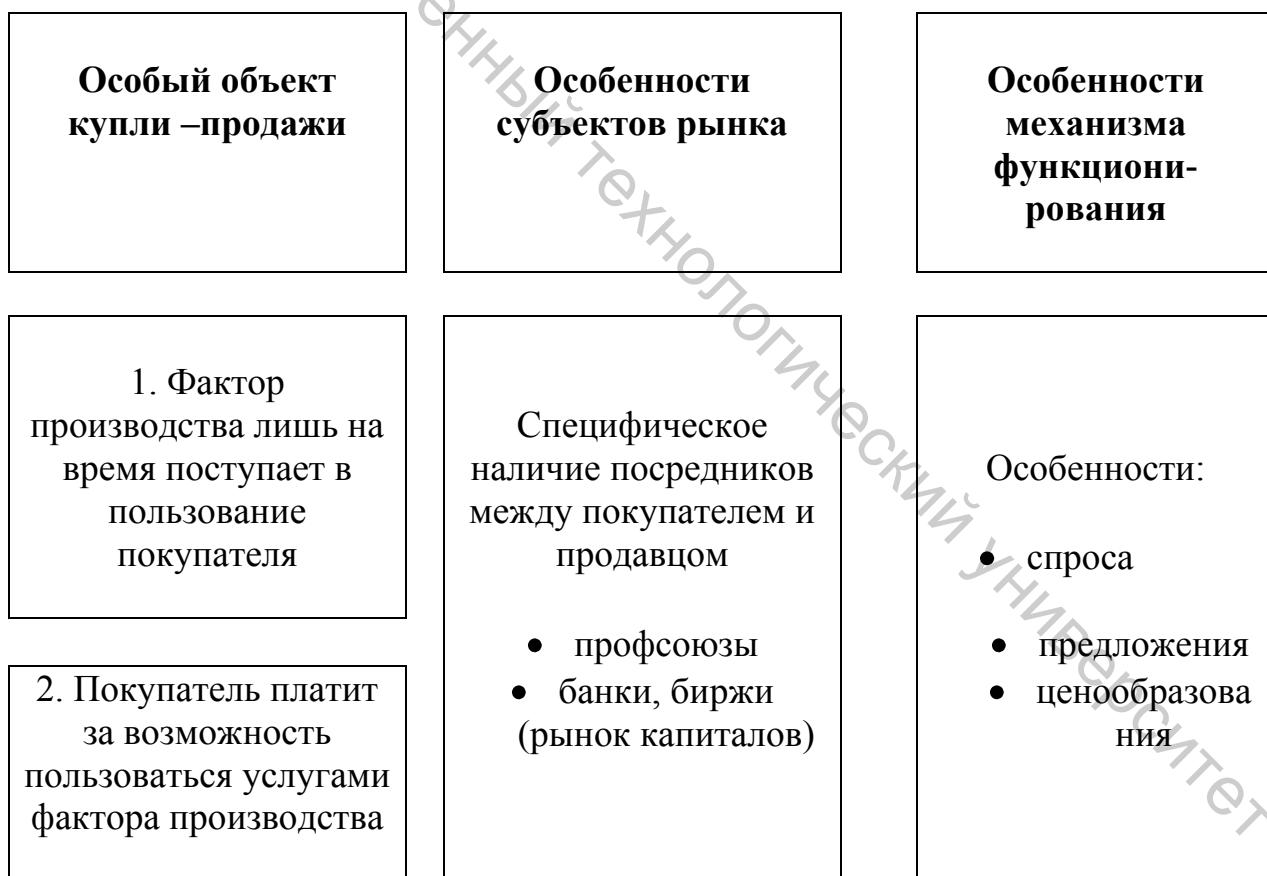


Рисунок 6.1 – Особенности рынка ресурсов

Особенности спроса на ресурс:

1. Спрос носит производный характер от спроса на товар, производимый

с помощью данного ресурса. Ниже, рассматривая спрос на труд, мы убедимся в этом.

2. На величину спроса влияет (качество) производительность ресурса. Известно, что например спрос на труд — как и на любой другой ресурс — зависит от его производительности. В целом, чем выше производительность труда, тем выше спрос на труд. А при данном совокупном предложении труда чем больше спрос, тем выше средний уровень реальной заработной платы.

6.2 РЫНОК ТРУДА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ

Наиболее важной ценой, с которой мы будем встречаться на протяжении всей своей жизни, окажется, скорее всего, ставка заработной платы. Она будет важнейшим фактором, определяющим наше экономическое благосостояние. Поэтому особенности рынка ресурсов мы рассмотрим на примере рынка труда.

Рынок труда — это совокупность экономических отношений, которые возникают по поводу спроса и предложения услуг труда.

В широком смысле рынок труда — система социально-экономических и юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить нормальный непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование труда.

Рынок труда — важная часть любой экономической системы, поскольку его состояние в значительной степени определяет темпы экономического роста этой системы. В то же время рынок труда является ключевым элементом социально-экономической политики, проводимой властными структурами. Таким образом, рынок труда испытывает на себе одновременно влияние и социальной, и экономической политики региона или государства в целом. Эти отношения противоречивы в силу действия законов спроса и предложения.

Спрос на труд — это то количество работников данной специальности и квалификации, которое желают нанять работодатели по каждой конкретной цене труда из ряда возможных цен труда. Величина спроса на труд находится в обратной зависимости от цены труда. Чем ниже цена труда, тем больше спрос на данный вид труда; чем выше цена труда, тем меньше спрос на данный вид труда.

Спрос на рабочую силу в условиях свободной конкуренции формируется под влиянием двух основных показателей: стоимости предельного продукта труда и реальной заработной платы.

Предельный продукт — это продукт, произведенный дополнительным работником (MRP_L). Предельный продукт труда в денежном выражении:

$$MRP_L = MP_L \times MR, \quad (6.1)$$

где MP_L — предельный продукт труда;

MR – предельный доход (или цена произведенного товара в условиях совершенной конкуренции).

Предельный доход– это доход от продажи дополнительной единицы продукции.

$$MRP_L = \frac{\Delta TR}{\Delta L}, \quad (6.2)$$

где ΔTR – изменение выручки, обусловленное наймом дополнительных работников;

ΔL – изменение количества работников.

Предельные издержки на приобретение дополнительной единицы труда (MRC).

$$MRC = W, \quad (6.3)$$

где W – заработная плата работника.

При прочих равных условиях спрос на работников данной специальности будет тем больше, чем:

а) выше цена на товар, производимый с помощью данных работников (MR или P);

б) выше производительность труда, то есть величина предельного продукта, работника (MP_L).

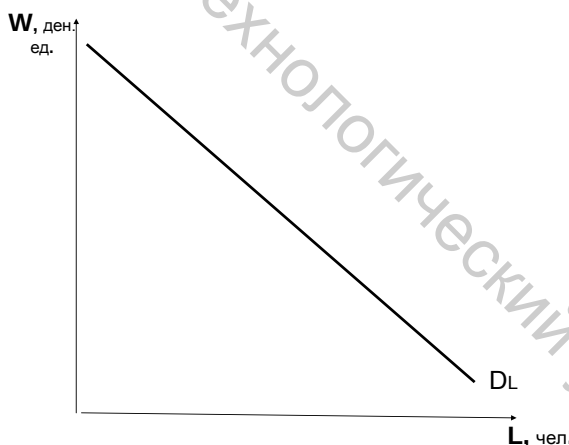


Рисунок 6.2 – Спрос на труд

Уровень производительности труда при прочих равных условиях зависит от:

- 1) количества капитала, которое приходится на одного рабочего;
- 2) объема природных ресурсов, которыми располагает страна;
- 3) технологического уровня;
- 4) качества труда (здоровье, образование и подготовка, а также отношение к труду);
- 5) другие факторы (эффективность и гибкость системы управления; деловой, социальный и политический климат, стимулирующий производство и производительность; размер

внутреннего рынка и т. д.)

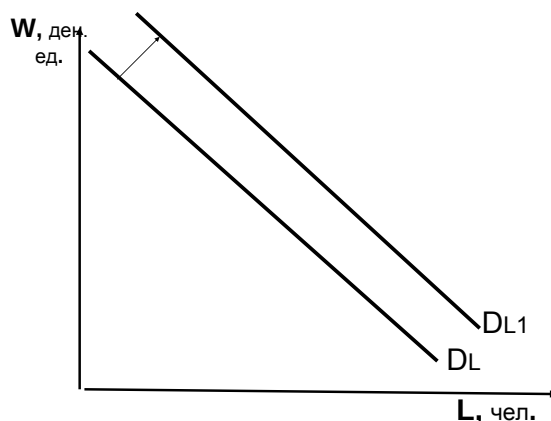


Рисунок 6.3 – Изменение спроса на труд

Предложение труда – это количество труда, которое может быть поставлено на рынок труда при данной ставке заработной платы.

Предложение труда может быть индивидуальное и рыночное.

Индивидуальное предложение труда – это предложение труда со стороны отдельного работника, оно измеряется в часах рабочего времени.

Рыночное предложение труда – это предложение труда на рынке работников данной специальности. Измеряется как в часах рабочего времени, так и в количестве человек (рисунок 6.4).

На рыночное предложение труда влияют:

1. Численность населения. На численность населения в свою очередь влияют смертность, рождаемость, здоровье нации и т.п.
2. Доля экономически активного населения.
3. Продолжительность рабочей недели.

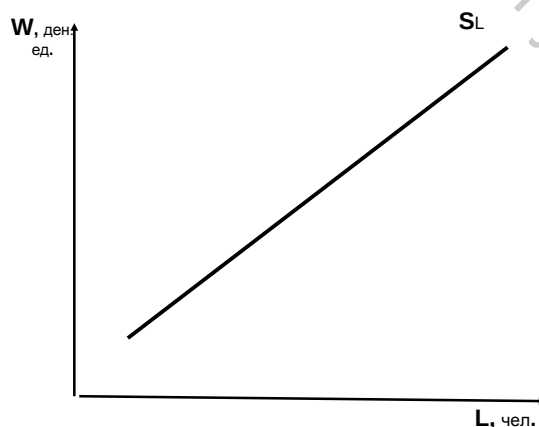


Рисунок 6.4 – Рыночное предложение труда

Рынок труда может функционировать как конкурентный рынок и как

неконкурентный рынок – монопсония.

Конкурентный рынок труда характеризуется следующими чертами:

1. Большое число фирм конкурируют друг с другом при найме конкретного вида труда.

2. Многочисленные квалифицированные рабочие, имеющие одинаковую квалификацию, независимо друг от друга предлагают данный вид услуг труда.

3. Ни фирмы, ни рабочие не осуществляют контроля над рыночной ставкой заработной платы, и ни те ни другие не «диктуют уровня заработной платы».

На чисто конкурентном рынке труда каждый предприниматель нанимает настолько небольшое число работников, что это не влияет на ставку заработной платы в целом.

Рассмотрим теперь случай с монопсонией, когда наниматель обладает монополистической силой покупать (в нашем примере — нанимать) работников.

МОНОПСОНИЯ – рынок товаров и услуг с множеством продавцов и лишь одним покупателем, монополия покупателя. В широком смысле слова термин «монопсония» относят ко всем рынкам, где определяющее влияние на формирование цены оказывают покупатели, потребители товаров и услуг.

Монопсонии на рынке труда присущи следующие черты:

1. Занятые на данной фирме составляют основную часть всех занятых каким-либо конкретным видом труда.

2. Данный вид труда является относительно немобильным либо в силу географических факторов, либо потому, что альтернативный способ применения труда требует другой квалификации.

3. Фирма «диктует заработную плату», поскольку ставка заработной платы, которую фирма должна выплачивать, находится в прямой зависимости от числа нанимаемых рабочих.

В некоторых случаях может возникать олигопсония — ситуация, когда три или четыре фирмы могут нанимать большую часть предлагаемого на конкретном рынке труда.

6.3 ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. НОМИНАЛЬНАЯ И РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Заработная плата – это:

- часть издержек предпринимателя;
- цена, которая выплачивается на рынке за использование труда наемного работника, результат взаимодействия спроса и предложения труда;
- форма трудового дохода.

В условиях совершенной конкуренции цена труда формируется подобно цене любого другого товара и выступает как равновесная заработная плата.

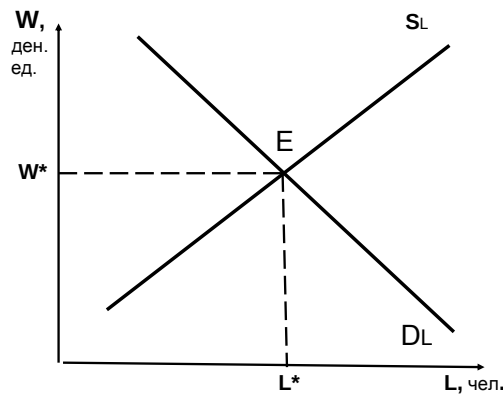


Рисунок 6.5 – Равновесие на рынке труда

Номинальная заработная плата – это количество денежных единиц, получаемых рабочим (SN).

Реальная заработная плата (SR) – это номинальная заработная плата, деленная на индекс стоимости жизни (CV): $SR = SN/CV$.

Реальная заработная плата отражает покупательную способность трудящегося. Стоимость жизни определяется стоимостью предметов потребления работника. Индекс стоимости жизни представляет собой отношение стоимости предметов потребления работника в данном году к стоимости предметов потребления в **базовом** года, который считается первым для расчета реальной заработной платы. Индекс стоимости жизни для базового года всегда равен 1. Для последующих годов он может теоретически быть больше и меньше 1. Однако с учетом господства инфляционных тенденций в XXI веке индекс стоимости жизни увеличивается, фактически, во всех странах.

Существует также минимальная и средняя зарплата. Минимальная заработная плата (МЗП) — это нижняя граница оплаты труда работника. Другими словами, платить больше можно (и нужно), меньше — нет.

Минимальная заработная плата обеспечивает гарантии минимального дохода низкооплачиваемых работников и предотвращает эксплуатацию работников, может служить эталоном для отдельных работодателей и работников для определения уровня зарплаты.

По нормам белорусского законодательства, размер минимальной заработной платы является обязательным для нанимателя в качестве низшей границы оплаты труда работников — это регламентировано законом "Об установлении и порядке повышения размера минимальной заработной платы".

Всем известен факт различной оплаты одного часа труда для разных работников внутри страны. Различная оплата труда за одинаковое время работы называется «**дифференциация заработной платы**». Важнейшими факторами дифференциации заработной платы являются различия:

Во-первых, рабочая сила — неоднородна по составу. Рабочие различаются по способностям, а также уровню подготовки и в результате попадают в не

конкурирующие друг с другом профессиональные группы;

Во-вторых, сами виды работ различаются своей привлекательностью;

В-третьих, рынки труда обычно характеризуются несовершенной конкуренцией.

Как правило, индивиды, потратившие больше средств на образование, достигают более высоких доходов на протяжении своей карьеры, чем те, которые вложили в образование меньше. Кроме того, заработки более образованных работников растут быстрее, чем заработки менее образованных. Основная причина здесь кроется в том, что более образованные работники обычно быстрее повышают квалификацию в процессе работы.

Затраты на образование и профессиональную подготовку, повышение квалификации выступают как инвестиции в человеческий капитал. Иными словами это затраты, направленные на повышение производительности труда. Расходы на повышение производительности труда, как и расходы предпринимателя на приобретение машин и оборудования, можно отнести к капиталовложениям, поскольку текущие расходы предприниматель несет в надежде получить от них больше, чем он затратил путем увеличения будущего притока поступлений.

Существуют две основные формы организации заработной платы: *повременная* и *сдельная*.

При повременной форме зарплата рассчитывается за фактически отработанное время по установленным ставкам с учетом квалификации, качества и условий труда. Ставки могут быть часовые, дневные, недельные и месячные.

При сдельной форме оплаты труда заработная плата начисляется за количество и качество изготовленной продукции в соответствии с установленными *расценками* (платой за производство единицы продукции). В Республике Беларусь используются обе формы заработной платы.

Повременная и сдельная заработная плата имеют ряд *разновидностей (систем)*. Повременная зарплата реализуется в двух системах: простая повременная и повременно-премиальная.

При простой повременной оплате труда инженерно-технические работники и служащие получают за фактически отработанное время установленный им оклад, а труд рабочих оплачивается на основе *тарифной ставки* (определенного размера оплаты труда рабочего за час или день) с учетом тарифных разрядов, присваиваемых им в соответствии с персональной квалификацией.

При повременно-премиальной оплате труда выплата окладов (ИТР и служащим) и тарифных ставок (рабочим) за отработанное время сочетается с *дополнительно* выплачиваемой премией за определенные количественные и качественные достижения.

6.4 ПОНЯТИЕ КАПИТАЛА. РЫНОК КАПИТАЛА. ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ. ИНВЕСТИЦИИ

Капитал — это любое благо создаваемое трудом, используемое для производства большего количества благ и способное приносить доход.

Формы капитала:

- физический (технический) капитал средства производства и произведенная продукция, участвующие в производстве товаров, услуг; физический капитал делится на основной и оборотный;
- финансовый (денежный) капитал – это капитал в форме денег и ценных бумаг;
- человеческий капитал – умственные, физические и интеллектуальные способности, которыми обладает человек, живая личность.

Источником **предложения** денежного капитала являются временно свободные денежные средства фирм и населения, а источником **спроса** на денежный капитал является нехватка денежных средств у фирм и населения на инвестиционные и потребительские расходы.

В качестве посредников на рынке денежного капитала выступают различные кредитно-финансовые институты (коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, пенсионные фонды и др.). Поставщики и потребители денежного капитала, а также финансовые посредники, действующие на рынке денежного капитала, являются субъектами рынка денежного капитала.

В результате взаимодействия спроса и предложения на рынке капиталов устанавливается равновесная цена. Ценой услуг капитала на рынке капиталов является ссудный процент.

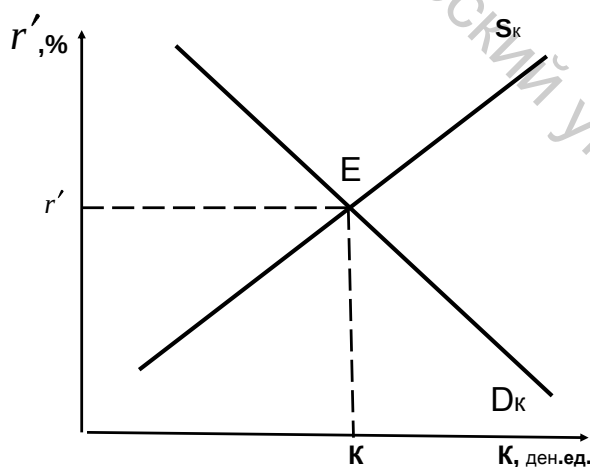


Рисунок 6.6 – Равновесие на рынке капитала

Ссудный процент – это цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течение определенного периода времени.

Ссудный процент (r) выражается через ставку (норму ссудного процента):

$$r' = \frac{r}{K} \times 100\%, \quad (6.4)$$

где r — ссудный процент;

K — величина ссуды.

Различают номинальную и реальную ставки ссудного процента.

Номинальная ставка — ставка процента, выраженная в денежных единицах по текущему курсу (без поправок на инфляцию).

Реальная ставка — процентная ставка в денежном выражении с поправкой на инфляцию:

$$r'p = rn - i, \quad (6.5)$$

где $r'p$ — реальная ставка ссудного процента;

rn — номинальная ставка ссудного процента;

i — уровень инфляции в экономике.

На основании величины ставки номинального ссудного процента можно судить об уровне инфляции в экономике.

Хотя экономисты ради удобства пользуются одной процентной ставкой, фактически существует целая группа процентных ставок широкого диапазона.

Факторы, влияющие на ставку ссудного процента:

1. Степень риска при предоставлении кредита. Чем выше возможность того, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший процент будет взимать кредитор, чтобы компенсировать этот риск.

2. Срочность. Срок, на который выдаются ссуды, также влияет на размер ставки. При прочих равных условиях долгосрочные ссуды обычно выдаются по более высоким ставкам, чем краткосрочные, потому что кредиторы по долгосрочным ссудам могут понести финансовый ущерб из-за отказа от альтернативного использования своих денег в течение длительного периода времени.

3. Размер ссуды. Для двух данных ссуд равной срочности и уровня риска процентная ставка обычно будет более высокой в том случае, когда размер ссуды будет меньше потому, что административные расходы на предоставление крупной и небольшой ссуды приблизительно одинаковы.

4. Уровень инфляции.

5. Ограничение конкуренции. Ограничение конкуренции на рынке также играет важную роль при объяснении некоторой дифференциации процентных ставок.

6. Ставка рефинансирования ЦБ и т.д.

Финансовый капитал представлен в форме денег и ценных бумаг. Соответственно рынок денежного капитала состоит из двух частей:

1) рынок кредита;

2)рынок ценных бумаг.

Кредит может выступать в различных формах:

1. Банковский.
2. Коммерческий.
3. Потребительский.
4. Лизинговый.
5. Государственный.
6. Ипотечный.
7. Международный.

Рынок ценных бумаг дополняет кредитный рынок.

Ценная бумага – это документ, подтверждающий имущественные права или отношения займа ее владельца.

Все ценные бумаги делятся на основные (акции и облигации) и производные (фьючерс, вексель, варрант, право и пр.).

Акция – это ценная бумага, удостоверяющая, что ее владелец внес пай(долю) в капитал акционерного общества и дающая ему право на получение регулярного дохода в форме дивиденда. Обычная акция (не привилегированная) кроме этого позволяет ее собственнику участвовать в управлении акционерным обществом.

Облигация – это ценная бумага, свидетельствующая о том, что её владелец предоставил займ акционерному обществу и дающая её собственнику право на получение регулярного дохода в виде процента. По истечении указанного на ней срока облигация выкупается эмитентом.

Рынок ценных бумаг может быть:

- вне биржевой (уличный);
- биржевой.

Для создания и увеличения капитала необходимы вложения денежных средств – инвестиции.

Инвестирование – это процесс вложения денег в любых формах для получения прибыли или иного социального, экономического или экологического эффекта. Величина ссудного процента определяет размер инвестиций в экономику государства.

Рынок денежного капитала выполняет следующие функции:

1. Обеспечивает бесперебойное функционирование экономики за счет краткосрочных займов.
2. Обеспечивает рост производственных мощностей предприятий за счет долгосрочных финансовых вложений и займов.

6.5 РЫНОК ЗЕМЛИ. ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

Земля – это один из трех основных факторов производства. Она обладает особенностями, которые отличают её и от труда и от капитала:

1. Земля – не является продуктом, продуктом человеческого труда и поэтому её предложение не может быть увеличено даже при существенном росте цен.
2. Земля – недвижима.
3. В результате правильной эксплуатации земли её стоимость может не только не уменьшаться, но и возрасти.
4. Земля, как фактор производства, практически не имеет заменителей. Важнейшие ее качественные характеристики, такие, как плодородие, местоположение, залегание полезных ископаемых хотя и могут изменяться в некоторых пределах, но все же заданы изначально. Это обстоятельство также оказывает существенное влияние на ценностные характеристики земли.
5. Количество земли строго ограничено, в связи, с чем предложение земли абсолютно неэластично (рисунок 6.7)

Собственник ресурса, предложение которого ограничено, получает особый доход в виде экономической ренты.

Экономическая рента – плата за пользование землей и другими строго ограниченными ресурсами. В сельском хозяйстве она принимает форму *земельной ренты*. Величина земельной ренты целиком определяется спросом на земельные участки (рис. 6.7). Она зависит в значительной степени от их плодородия и местоположения.

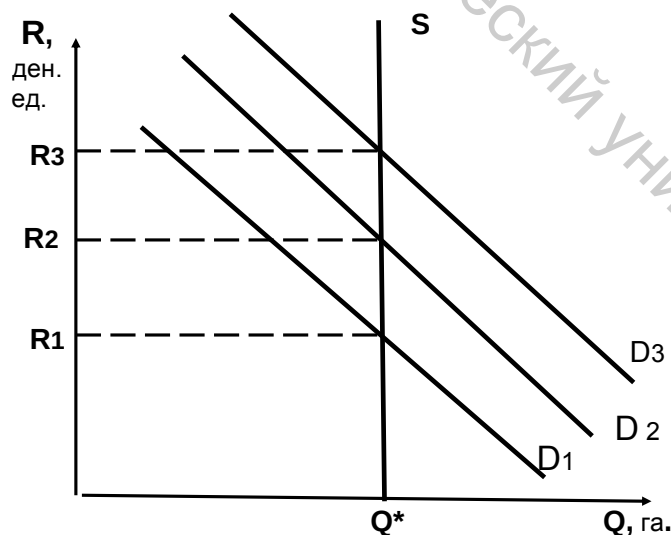


Рисунок 6.7 – Равновесие на рынке капитала

Поскольку предложение земли совершенно неэластично, ее цена полностью определяется спросом на землю. В этом случае кривая спроса для потребителей является кривой предельного продукта, выраженного в денежной форме. Предельный продукт от земельного участка уменьшается по мере увеличения его площади и фиксации инвестированной рабочей силы и капитала в результате действия закона убывающей доходности. Поэтому кривая спроса имеет нисходящий характер.

Общий спрос на землю складывается из:

- сельскохозяйственного спроса на землю;
- спроса на землю как место под жилищное строительство;
- промышленного спроса на землю (место расположения предприятий различных (в особенности добывающих) отраслей промышленности);
- коммерческого спроса на землю (место расположения рекреационных и других деловых предприятий).

Земельная рента и её виды.

Земля как фактор производства не обязательно и не всегда используется только ее собственником. Часто бывает так, что собственник предоставляет принадлежащую ему землю в пользование другим лицам. В этом случае между собственником земли и ее пользователем складываются так называемые рентные отношения.

В самом общем смысле земельная рента (land rent) – это форма реализации права собственности на землю и другие природные ресурсы. Другими словами, **земельная рента** – это цена услуг земли или доход, получаемый владельцем земли от арендаторов земельных участков в течение какого-то времени. Земельная рента бывает представлена в форме:

- абсолютной ренты;
- дифференциальной ренты;
- монопольной ренты.

Абсолютная земельная рента — один из видов дохода от собственности на землю, плата собственнику за разрешение применять капитал к земле. Абсолютную земельную ренту получают собственники абсолютно всех участков земли независимо от их качественных характеристик (отсюда название этого вида ренты). Причиной абсолютной земельной ренты является монополия частной собственности на землю.

Дифференциальная рента – дополнительный доход, получаемый при использовании земли с высокими (лучшими, чем у других участков земли) качественными характеристиками. Дифференциальной она называется потому, что каждый земельный участок приносит предпринимателю свою экономическую прибыль, не совпадающую по величине с экономической прибылью с другого земельного участка равной площади.

Различают дифференциальную ренту I и дифференциальную ренту II. Источниками *дифференциальной ренты I* является дополнительная прибыль, получаемая при эксплуатации относительно лучших и средних участков

земли. Кроме того, дифференциальная рента I образуется из-за различий в местоположении земельных участков. Участки, расположенные ближе к центру или к месту переработки сельскохозяйственной продукции, приносят их владельцам дополнительный доход в форме дифференциальной ренты I.

Дифференциальная рента II связана с вложениями арендаторами капитала в арендуемую землю, что улучшает ее качественные характеристики и обеспечивает получение добавочной прибыли сверх той, которая имела место до осуществления вложений.

Дифференциальная рента возникает в результате ограниченности земли как источника продукции сельского хозяйства и полезных ископаемых. Эта ограниченность приводит к тому, что цены на продукцию, производство которой связано с использованием земли как ресурса, определяются условиями производства на худших участках, так как продукции только лучших и средних участков недостаточно для удовлетворения общественного спроса. В результате образуется дополнительная прибыль, представляющая собой разницу между издержками производства на худших участках и издержками производства на средних и лучших участках.

Монопольная рента — особая форма земельной ренты, образующейся при продаже определенных видов редкой продукции по монопольной цене.

На практике рентные отношения имеют прямое отношение к механизму формирования арендной платы за пользование землей и цены земли. Фактически арендная плата представляет собой цену за пользование землей или, другими словами, это издержки пользователя земли, которые он должен осуществлять, используя этот ресурс в течение какого-то времени, поскольку земля, как правило, принадлежит не ему. Таким образом, арендная плата — это рента с точки зрения арендатора. Поэтому рента и арендная плата количественно совпадают, если на арендуемой земле нет каких-то элементов основного капитала. Если же такие элементы присутствуют и принадлежат при этом собственнику земли, то арендная плата включает в себя кроме ренты ссудный процент на примененный к земле капитал, а также амортизационные отчисления на этот капитал. Эта особенность арендной платы имеет зачастую достаточно существенное значение и влияет на характер арендных отношений. Так, улучшение качественных характеристик земли, даже если оно является следствием деятельности арендатора, становится достоянием собственника земли после истечения срока арендного соглашения. Поэтому арендатору выгоднее заключать арендное соглашение на длительный срок, в то время как арендодатель (собственник земли) объективно стремится к минимизации сроков аренды. Очевидно, что в этих условиях нормализация арендных отношений предполагает применение мер государственного регулирования, направленных на оптимизацию сроков аренды или получение прав на компенсацию затрат по улучшению качественных характеристик земли.

В условиях рыночной экономики земля продается и покупается. И хотя она сама стоимости не имеет, но в силу того, что приносит прибыль значительной части населения, земля приобретает цену.

Цена земли – это капитализированная земельная рента. Поскольку продажа участка земли одновременно является продажей права на получение дохода с него, цену на участок земли можно представить как дисконтированную стоимость будущей земельной ренты:

$$P_3 = \frac{R}{r'} \times 100\%, \quad (6.6)$$

где P_3 – цена участка земли;

R – рента (годовой доход) получаемая с земли за год;

r' – ставка ссудного процента

Таким образом, цена земли зависит от двух параметров:

- величины земельной ренты, которую можно получить с земельного надела;
- ставки ссудного процента.

По существу, цена земли и является ценой той земельной ренты, которую она приносит в соответствии с процентной ставкой. Использование величины ссудного процента при определении цены объясняется тем, что собственник денег находится перед выбором: положить деньги в банк и получать по ним процент или оставаться собственником участка и получать арендную плату. Поэтому цена земли равняется денежной сумме, которая, будучи положена в банк, принесет в виде процента доход такой же величины, как и ежегодная рента с земельного надела.

РАЗДЕЛ III. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ЛЕКЦИЯ 7. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

7.1 СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОГО СЧЕТОВОДСТВА. ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП). ПРИНЦИПЫ РАСЧЕТА ВВП

7.2 СООТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

7.3 НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП. ИНДЕКСЫ ЦЕН

7.4 НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО, ЕГО СОСТАВ И СТРУКТУРА. ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

7.5 ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. ТЕОРИИ И ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

7.6 ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ. ПОНЯТИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ. УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ

7.7 ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ

7.1 СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОГО СЧЕТОВОДСТВА. ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП). ПРИНЦИПЫ РАСЧЕТА ВВП

Система национальных счетов (СНС) является способом упорядочения информации о хозяйственной деятельности, совершаемой субъектами национальной экономики.

Основная цель национального счетоводства – дать количественную информацию о возникновении, распределении и использовании национального продукта. Для этого в соответствии с рекомендациями ООН составляется система счетов. Различные виды экономической деятельности (производство и продажа товаров и услуг, получение и использование дохода, манипуляции с имуществом, получение и предоставление кредита) отражаются на следующих счетах: счете производства, счете доходов, счете имущественного состояния, кредитном счете, финансовом счете. Каждый хозяйственный субъект в национальной экономике – будь то домашнее хозяйство, предприятие или государство – ведет при помощи этих счетов учет своих сделок.

СНС представляет собой сводные таблицы, разрабатываемые по балансовому принципу: в них, с одной стороны, отражаются имеющиеся ресурсы, а с другой – направления их использования. Каждый ресурс имеет своего продавца и покупателя, поэтому операция записывается два раза: один раз как актив продавца, а второй – как актив покупателя. Таким образом, СНС – это своеобразный «бухгалтерский учет страны», поскольку в ней используются такие принципы бухучета, как двойная запись, балансы, корреспонденция счетов. Это позволяет исключить повторный счет, дает возможность получить информацию, позволяющую судить о степени достижения целей национальной экономики, выработать или уточнить экономическую политику, провести сравнительный анализ состояния экономики разных стран.

Основным макроэкономическим показателем в соответствии с международным стандартом СНС-93 является валовой внутренний продукт (ВВП).

Валовой внутренний продукт (Gross Domestic Product) — это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных внутри страны в течение одного года.

Проанализируем каждое слово этого определения:

- **Совокупная.** ВВП — это агрегированный показатель, характеризующий общий объем производства, совокупный выпуск.
- **Рыночная.** В стоимость ВВП включаются только официальные рыночные сделки, т.е. которые прошли через процесс купли-продажи и были официально зарегистрированы. Поэтому в ВВП **не включается**:
 - а) *труд на себя* (человек сам строит себе дом, вяжет свитер,

мастер сам себе чинит телевизор, парикмахер делает себе прическу);
б) труд на безвозмездной основе (дружеская помощь соседу и пр.);
в) стоимость товаров и услуг, производимых «теневой экономикой», т.е. теми видами деятельности, которые официально не зарегистрированы и не учитываются национальными статистическими и налоговыми службами.

- **Стоимость.** ВВП измеряет совокупный объем производства в денежном выражении, т.е. в стоимостной форме.

- **Конечных.** Вся продукция, производимая экономикой, делится на конечную и промежуточную. **Конечная продукция** – это продукция, которая идет в конечное потребление и не предназначена для дальнейшей производственной переработки или перепродажи. **Промежуточная продукция** идет в дальнейший процесс производства или перепродажу.

В ВВП включается только стоимость конечной продукции с тем, чтобы избежать повторного (двойного) счета. Дело в том, что, например, в стоимость хлеба включается стоимость зерна, из которого делают муку, и муки, из которой получают хлеб.

- **Товаров и услуг.** Те платежи, которые делаются не в обмен на товары и услуги, не учитываются в стоимости ВВП. К таким платежам относятся *трансфертные выплаты и финансовые сделки*. *Трансфертные платежи* – это выплаты, которые государство делает домохозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий. К *финансовым сделкам* относится купля и продажа ценных бумаг (акций и облигаций) на фондовом рынке.

- **Произведенных в экономике (внутри страны).** Это утверждение важно для того, чтобы понять отличие показателя валового внутреннего продукта (Gross Domestic Product) – ВВП – от валового национального продукта (Gross National Product) – ВНП. ВНП представляет собой рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, *произведенных гражданами страны с национальных факторов производства*, неважно на территории данной страны или в других странах. При определении ВНП критерием выступает фактор национальной принадлежности. А ВВП – это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, *произведенных на территории данной страны*, неважно с помощью национальных или иностранных факторов производства. При определении ВВП критерием является территориальный фактор.

- **В течение одного года.** В соответствии с этим условием все товары, произведенные в предыдущие годы, десятилетия, эпохи не учитываются при подсчете ВВП, поскольку они уже были учтены в стоимости ВВП соответствующих лет. Поэтому, чтобы избежать двойного счета, в ВВП включается только стоимость объема производства данного года.

Поэтому в ВВП не включаются сделки, связанные с продажей поддержанных товаров.

7.2 СООТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Основными показателями в СНС выступают три показателя совокупного продукта: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧНП) и три показателя совокупного дохода: национальный доход (НД), личный доход (ЛД), располагаемый личный доход (РЛД).

⇒ **ВНП** отличается от величины ВВП на величину чистых факторных доходов (ЧФД):

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД}. \quad (7.1)$$

Величина чистых факторных доходов представляют собой разницу между доходами, полученными гражданами (резидентами) данной страны на принадлежащие им (национальные) факторы производства в других странах и доходами, полученными иностранцами (нерезиденты) на принадлежащие им (иностранские) факторы производства в данной стране.

⇒ **ЧНП** в отличие от ВНП включает в себя только чистые инвестиции и не включает восстановительные инвестиции (амортизацию). Поэтому, чтобы получить ЧНП, следует из ВНП вычесть амортизацию:

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{А}. \quad (7.2)$$

⇒ **Национальный доход (НД)** – это совокупный доход, *заработанный* собственниками экономических ресурсов, т.е. сумма факторных доходов. Его можно получить:

а) либо, если из ЧНП вычесть косвенные налоги: $\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги}$;

б) либо, если просуммировать все факторные доходы:

$$\text{НД} = \text{заработная плата} + \text{арендная плата} + \text{процентные платежи} + \text{доходы собственников} + \text{прибыль корпораций} \quad (7.3)$$

Соотношение основных макроэкономических показателей может быть представлено на рисунке 7.1.

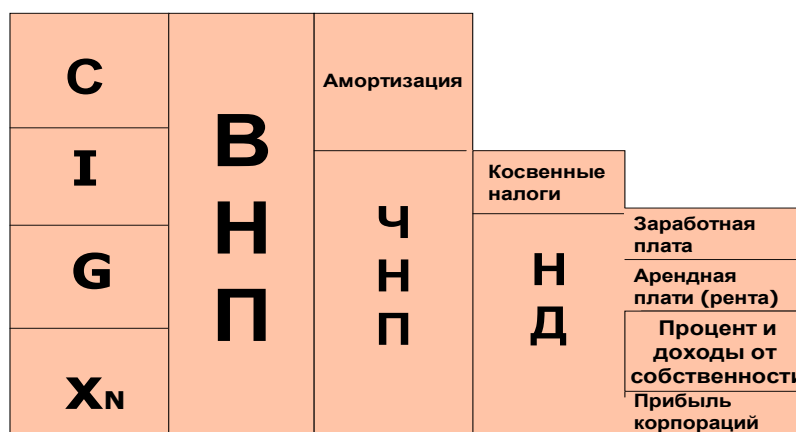


Рисунок 7.1 – Соотношение основных макроэкономических показателей

Кроме того, в системе национальных счетов выделяют личный доход и располагаемый доход.

➔ **Личный доход (ЛД)** в отличие от национального дохода является совокупным доходом, *полученным* собственниками экономических ресурсов. Чтобы рассчитать ЛД, необходимо из НД вычесть все, что не поступает в распоряжение домохозяйств, и добавить все то, что увеличивает их доходы, но не включается в НД:

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{взносы на социальное страхование} - \text{налог на прибыль корпораций} - \text{нераспределенная прибыль корпораций} + \text{трансферты} + \% \text{ по государственным облигациям} \quad (7.4)$$

➔ **Располагаемый личный доход (РЛД)** – это доход, *используемый, т.е. находящийся в распоряжении* домохозяйств. Он меньше личного дохода на величину индивидуальных подоходных налогов:

$$\text{РЛД} = \text{ЛД} - \text{индивидуальные налоги} \quad (7.5)$$

Домохозяйства тратят располагаемый доход на потребление (С) и сбережения (S):

$$\text{РЛД} = C + S. \quad (7.6)$$

7.3 НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП. ИНДЕКСЫ ЦЕН

Все основные показатели в системе национальных счетов отражают результаты экономической деятельности за год, т.е. выражены в

ценах данного года (в текущих ценах) и поэтому являются номинальными. Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые сравнения, так и сравнения уровня экономического развития одной и той же страны в различные периоды времени. Такие сравнения можно делать только с помощью реальных показателей, которые выражены в неизменных (сопоставимых) ценах. Поэтому важно различать номинальные и реальные (очищенные от влияния изменения уровня цен) показатели.

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах, в ценах данного года. На величину номинального ВВП оказывают влияние два фактора:

- 1) изменение реального объема производства;
- 2) изменение уровня цен.

Чтобы измерить реальный ВВП, необходимо «очистить» номинальный ВВП от воздействия на него изменения уровня цен.

Реальный ВВП – это ВВП, измеренный в сопоставимых (неизменных) ценах, в ценах базового года. В качестве базового года обычно выбирает некий период в прошлом, характеризующийся относительно стабильной ситуацией в экономике. Тогда реальный ВВП можно рассчитать по формуле

$$\text{Реальный ВВП} = \text{Номинальный ВВП} / \text{Общий уровень цен.} \quad (7.7)$$

Общий уровень цен рассчитывается с помощью индекса цен. Очевидно, что в базовом году номинальный ВВП равен реальному ВВП, а индекс цен равен 100% или 1.

Если известны процентные изменения номинального ВВП, реального ВВП и общего уровня цен, то соотношение между этими показателями следующее:

$$\text{Изменение реального ВВП (в \%)} = \text{изменение номинального ВВП (в \%)} - \text{изменение общего уровня цен (в \%)} \quad (7.8)$$

Например, если номинальный ВВП вырос на 15%, а темп инфляции составил 10%, то реальный ВВП вырос на 5%.

Различают несколько видов индексов цен: 1) индекс потребительских цен; 2) индекс цен производителей; 3) дефлятор ВВП и др.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается на основе стоимости рыночной потребительской корзины, которая включает набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года.

Индекс цен производителей (ИЦП) рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения (промежуточной продукции).

И ИПЦ, и ИЦП статистически подсчитываются как индексы с

весаами (объемами) базового года, т.е. как индекс Ласпейреса:

$$\text{ИПЦ} = \frac{P_t^i Q_0^i}{P_0^i Q_0^i}, \quad (7.9)$$

где t —рассматриваемый год, 0 —базовый год, P_t^i и Q_t^i — цена и выпуск i -го товара в период t , Q_0^i — количество i -го блага в базисном периоде (0).

Индекс данного типа не учитывает изменения в структуре весов в текущем периоде по сравнению с базисным, что несколько искажает результат. Например, ИПЦ, где используется потребительская корзина базисного года, не принимает во внимание изменений в структуре потребления в текущем периоде, например, замену более дорогих благ более дешевыми в условиях роста цен. Это приводит к завышению роста стоимости жизни, если в качестве оценочного показателя используется ИПЦ.

Различие между номинальным и реальным ВВП дает широко используемый показатель уровня цен — дефлятор ВВП.

Фактически он равен отношению номинального ВВП к реальному в текущем периоде:

$$\text{Дефлятор ВВП в периоде } t = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{реальный ВВП}} = \frac{\sum_i P_t^i Q_t^i}{\sum_i P_0^i Q_t^i}, \quad (7.10)$$

где t —рассматриваемый год, 0 —базовый год, P_t^i и Q_t^i —цена и выпуск i -го товара в период t .

Таким образом, дефлятор ВВП представляет индекс цен Пааше, поскольку в данном случае рассматривается изменение стоимости текущего набора товаров и услуг.

Различие между ИПЦ и дефлятором ВВП заключается в том, что дефлятор ВВП включает информацию обо всех производимых товарах, тогда как ИПЦ отражает изменение цен лишь тех товаров, которые потребляются усредненным потребителем.

7.4 НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО, ЕГО СОСТАВ И СТРУКТУРА. ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Итоговым, обобщающим макроэкономическим показателем развития экономики страны является национальное богатство.

Национальное богатство — макроэкономический показатель, представляющий в денежном выражении совокупность активов, созданных и накопленных обществом.

Впервые НБ было исчислено английским экономистом У. Петти

(1623 – 1687) в 1664 году.

Национальное богатство – это все материальные и духовные ценности, которыми располагает страна на определенную дату, созданные за весь предшествующий период ее развития.

К национальному богатству относятся не только материальные блага, но и все природные ресурсы, климат, произведения искусства и многое другое. Но все это очень трудно посчитать в силу целого ряда объективных причин. Поэтому в практике экономического анализа применяется показатель национального богатства в узком смысле слова. К национальному богатству в узком смысле слова относится все то, что, так или иначе опосредовано человеческим трудом и может быть воспроизведено. Другими словами, национальное богатство страны представляет собой совокупность материальных и культурных благ, накопленных данной страной на протяжении ее истории на данный момент времени. Это результат труда многих поколений людей.

Все материальные блага, созданные трудом и входящие в состав НБ, в зависимости от своего значения в экономической жизни общества делятся на следующие группы:

- Основные и оборотные производственные фонды народного хозяйства, которые включают средства труда (машины, станки, оборудование, производственные здания и сооружения и т.д.) и подвергшиеся обработке предметы труда (сырьё, материалы, топливо и т.д.).
- Непроизводственные фонды, к которым относятся жилой фонд и фонды культурно-бытового назначения, принадлежащие государственным, кооперативным и общественным организациям (школы, больницы, театры, музеи и т.д.).
- Товарные запасы народного хозяйства. К ним относятся: а) фонды обращения (запасы готовой продукции на складах предприятий и торговых организаций, а также товарные запасы непроизводственных предприятий – учреждений науки, культуры, институтов, госучреждений и т.д.); б) резервы и страховые запасы народного хозяйства (часть продукции, предназначенной для устранения возможных диспропорций или для использования при особых обстоятельствах (неурожай, стихийные бедствия и т.п.), а также золотой запас, запасы на нужды обороны и т.д.).
- Личное потребительское имущество населения (жилые дома, домашняя обстановка, бытовые приборы, автотранспорт, одежда и т.д.).
- Природные ресурсы, вовлечённые в процесс производства (сельскохозяйственные угодья, леса, воды, разведанные месторождения полезных ископаемых, запасы гидроэнергии и т.д.).

Содержание составных частей НБ и их удельный вес не остаются неизменными. В условиях научно-технической революции (НТР) быстро

увеличиваются и обновляются производственные фонды, а в составе непроизводственных фондов всё большую долю занимает имущество научных, учебных, медицинских и других учреждений, ускоряющих темпы вовлечения природных богатств в хозяйственный оборот.

Размеры НБ оказывают воздействие на величину и темпы расширенного воспроизводства, а также на материальные возможности общества в деле повышения уровня жизни народа.

Для общей оценки совокупного экономического потенциала используются следующие **показатели-индикаторы**:

- численность населения, его половозрастная структура, естественное и механическое движение населения;
- трудовые ресурсы, их структура, обеспеченность рабочей силой и квалифицированными кадрами в соответствии с требованиями научно-технического прогресса (НТП) и рыночной экономики;
- индекс развития человеческого потенциала;
- стоимость и структура основных производственных фондов, показатели их воспроизводства (коэффициенты обновления, выбытия, степень износа);
- валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, в том числе на душу населения в сравнении с экономически развитыми странами;
- возможные объемы роста выпуска промышленной, сельскохозяйственной продукции, продукции строительства, перевозок грузов и пассажиров;
- уровень потребления благ и услуг на душу населения в сравнении с научно обоснованными нормами и нормативами, а также с экономически развитыми странами;
- наличие запасов и уровень использования минерально-сырьевых, топливно-энергетических, лесных, водных, земельных ресурсов;
- экологическая емкость экосистем и уровень загрязнения окружающей среды (по основным ее компонентам).

Экономический потенциал зависит не только от абсолютных объемов ресурсов и производственных возможностей, но и от степени их использования. Высокий уровень совокупного экономического потенциала имеют страны с развитыми производительными силами и рыночной экономикой.

Основными факторами наращивания национального богатства служат: рост производительности труда, ресурсосбережение, сохранение непроизводственных фондов, прирост нематериальных ценностей (результатов интеллектуального труда).

В современной экономике в национальных богатствах стран происходит замещение физического капитала человеческим капиталом, доля которого в конце XX века выросла до 80 % в совокупном национальном богатстве. В развитых странах мира в конце 1990-х годов в человеческий

капитал вкладывалось около 70 % всех инвестиций, а в физический капитал — около 30 %. Причем, основную долю инвестиций в человеческий капитал в этих странах осуществляет государство.

7.5 ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. ТЕОРИИ И ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Характерной чертой рыночного хозяйства является цикличность экономического развития. **Цикличность** — это форма развития экономики как единого целого, движение от одного макроэкономического равновесия к другому. Цикличность можно рассматривать как один из способов саморегулирования рыночной экономики. Экономика развивается через отклонения от тренда в виде спадов и подъемов экономической конъюнктуры (рис.7.2).

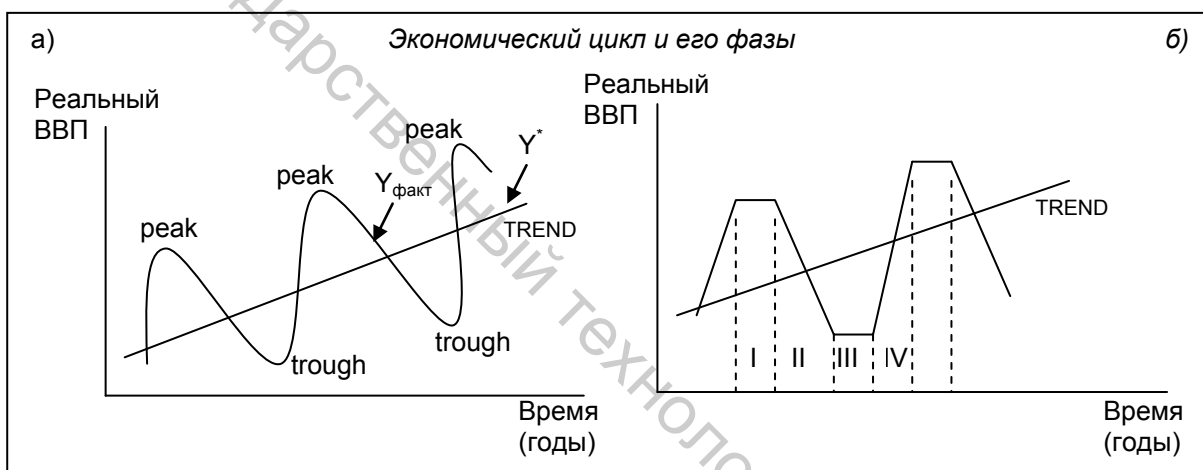


Рисунок 7.2 – Экономический цикл

Экономический (или деловой) цикл (businesscycle) представляет собой периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности (периодические колебания уровней занятости, производства и цен). Можно выделить две экстремальные точки цикла: 1) точку *пика* (peak), соответствующую максимуму деловой активности; 2) точку *дна* (trough), которая соответствует минимуму деловой активности (максимальному спаду). Поэтому цикл можно разделить на две фазы (рис. 9.1.(а)): 1) *фазу спада или рецессию* (recession), которая длится от пика до дна. Особенно продолжительный и глубокий спад носит название *депрессии* (depression). Не случайно кризис 1929–1933 получил название Великой Депрессии; 2) *фазу подъема или оживление* (recovery), которое продолжается от дна до пика.

Существует и другой подход, при котором в экономическом цикле выделяют четыре фазы цикла: кризис, депрессия, оживление, подъем (рис. 9.1.(б)). Промежуток времени между двумя точками, находящимися на

одинаковых стадиях циклических колебаний, называется периодом цикла.

Основной фазой экономического цикла является *кризис*, в ходе которого восстанавливаются нарушающиеся пропорции общественного производства (фаза III, рис. 7.2). Для кризиса характерны следующие признаки: рост массы нереализованной продукции; сокращение кредита; повышение ссудного процента; снижение курса акций и т.д. Все это обуславливает обесценение капитала и сдерживание предпринимательской деятельности, что приводит к падению прибыли, кризису неплатежей, а часто и банкротству. Кризис продолжается до тех пор, пока общество не исчерпает товарные запасы, после чего опять появляется и поддерживается товарный спрос. Во время кризиса разоряются неэффективные хозяйства, остаются на рынке наиболее сильные производители, которые способны быстро наполнить рынок товарами, когда в этом появляется потребность.

На такой фазе экономического цикла, как *депрессия*, падение ВВП и увеличение безработицы существенно замедляются, объем инвестиций близок к нулю. Поэтому в этот период экономика характеризуется застоем в производстве, вялостью торговли, наличием большой массы свободного денежного капитала. Вместе с тем в экономике формируются отдельные точки роста, связанные, как правило, с появлением новой продукции. Через определенное время экономическая система преодолевает низшую точку, называемую впадиной, и начинается оживление.

На стадии *оживления* движение всех экономических показателей меняет направление: доход и занятость вновь начинают расти (фаза IV, рис. 7.1). Предприниматели начинают постепенно расширять производство. Это вызывает спрос на факторы производства, который соответственно определяет дополнительный спрос на потребительском рынке. Увеличение роста производства приводит к тому, что его объемы достигают до кризисного уровня. Когда предприятия доводят объем производства до высшей точки, достигнутой в предыдущем цикле, то начинается экономический подъем.

В процессе *подъема* продолжается обновление основного капитала и увеличение производственных мощностей. Усиливается инвестиционный и потребительский спрос, что способствует росту совокупного предложения. Соответственно растут цены и доходы, а безработица, напротив, сокращается. Активизируется деятельность с ценными бумагами. На этом этапе увеличивается спрос на кредит.

Однако в определенный момент хозяйствующие субъекты прекращают обновлять основной капитал и сокращают спрос на инвестиционные товары. Вместе с тем другие участники рынка, не связанные с инвестиционным комплексом, продолжают увеличение объемов продукции. В результате расширение производства начинает обгонять спрос, и экономика входит в новый кризис.

Главным индикатором фаз цикла выступает показатель *темпа*

экономического роста ($rateofgrowth - g$), который выражается в процентах. Если процентное увеличение ВВП страны в текущем году по сравнению с прошлым больше, то имеет место рост экономики, ее подъем, если меньше, то спад, т.е. на самом деле не темп роста ($growth$), а *темп прироста ВВП*.

Выделяют различные виды циклов по продолжительности:

- *столетние* циклы, длящиеся сто и более лет;
- «циклы Кондратьева», продолжительность которых составляет 50–70 лет и которые названы в честь выдающегося русского экономиста Н.Д.Кондратьева, разработавшего теорию «длинных волн экономической конъюнктуры»;
- *классические циклы* (первый «классический» кризис (кризис перепроизводства) произошел в Англии в 1825 г., а начиная с 1856 г. такие кризисы стали мировыми), которые длятся 10–12 лет и связаны с массовым обновлением основного капитала, т.е. оборудования (в связи с возрастающим значением морального износа основного капитала продолжительность таких циклов в современных условиях сократилась);
- *циклы Китчина* продолжительностью 2–3 года.

Выделение разных видов экономических циклов основано на продолжительности функционирования различных видов физического капитала в экономике. Так, столетние циклы связаны с появлением научных открытий и изобретений, которые производят настоящий переворот в технологии производства (вспомним, «век пара» сменился «веком электричества», а затем «веком электроники и автоматики»). В основе длинноволновых циклов Кондратьева лежит продолжительность срока службы промышленных и непромышленных зданий и сооружений (пассивной части физического капитала). Примерно через 10–12 лет происходит физический износ оборудования (активной части физического капитала), что объясняет продолжительность «классических» циклов. В современных условиях первостепенное значение для замены оборудования имеет не физический, а его моральный износ, происходящий в связи с появлением более производительного, более совершенного оборудования, а поскольку принципиально новые технические и технологические решения появляются с периодичностью 4–6 лет, то продолжительность циклов становится меньше. Кроме того, многие экономисты связывают продолжительность циклов с массовым обновлением потребителями товаров длительного пользования (некоторые экономисты даже предлагают причислять их к инвестиционным товарам, закупаемым домохозяйствами), происходящим с периодичностью 2–3 года.

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными. Это зависит, в первую очередь, от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмешательства, характера регулирования экономики, доли и уровня развития сферы услуг (непроизводственного

сектора), условий развития и использования научно-технической революции.

Циклические колебания важно отличать от нециклических колебаний. Для *экономического цикла* характерно то, что изменяются *все показатели* и что цикл охватывает *все отрасли* (или сектора). *Нециклические колебания* отражаются:

- в изменении деловой активности лишь в *некоторых отраслях*, имеющих *сезонный характер* работ (рост деловой активности, например, в сельском хозяйстве осенью в период сбора урожая и в строительстве весной и летом и спад деловой активности в этих отраслях зимой);
- в изменении лишь *некоторых экономических показателей* (например, резкий рост объема розничных продаж перед праздниками и рост деловой активности в соответствующих отраслях).

7.6 ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ. ПОНЯТИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ. УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ

Обеспечение полной занятости принадлежит к числу важнейших целей национальной экономики, а безработица является формой проявления нестабильности экономического развития.

Безработица – социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения не имеет рабочего места, дающего право на получение дохода. Чтобы определить, кто такие безработные, следует рассмотреть основные категории населения страны. Население страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы: включаемые в численность рабочей силы (экономически активное население – L) и не-включаемые в численность рабочей силы (NL):

$$POP = L + NL. \quad (7.11)$$

К категории, **не включаемых в рабочую силу**, относят:

а) **«институциональное население»**– люди, находящиеся на содержании государственных институтов: дети до 16 лет; пенсионеры; лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах; люди, находящиеся в психиатрических лечебницах и инвалиды.

б) **экономически пассивные** люди – трудоспособные, но не занятые в общественном производстве и не стремящиеся получить работу: лица, имеющие нетрудовые источники доходов; домохозяйки; студенты дневного отделения; бродяги; люди, прекратившие поиск работы (искавшие работу, но отчаявшиеся ее найти).

К категории «рабочая сила» (**экономически активное население**) относят людей, которые работать могут, работать хотят и работу активно ищут. Общая численность рабочей силы делится на две части:

а) **занятые** (employed - E) – т.е. имеющие работу, причем неважно,

занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную;

б) **безработные** (unemployed - U) – т.е. не имеющие работу, но активно ее ищущие. Поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

По определению МОТ, **безработный** – это трудоспособный человек старше определенного возраста, не имеющий работы, ищущий работу и зарегистрированный на бирже труда.

Таким образом, общая численность рабочей силы равна:

$$L = E + U. \quad (7.12)$$

Между категориями «занятых», «безработных» и «не включаемых в рабочую силу» постоянно происходят перемещения. Часть занятых теряет место работы, превращаясь в безработных. Некоторая доля безработных находит работу, становясь занятыми. Часть занятых увольняется с работы и покидает общественный сектор экономики (например, выходя на пенсию или становясь домохозяйкой), а часть безработных, отчаявшись, прекращает поиски работы, что увеличивает численность не включаемых в рабочую силу. При этом часть людей, не занятых в общественном производстве, начинает активный поиск работы (неработающие женщины; закончившие высшие учебные заведения студенты; одумавшиеся бродяги). Как правило, в условиях стабильной экономики, количество людей, теряющих работу, равно числу людей, активно ее ищущих.

Основным показателем безработицы является показатель уровня безработицы.

Уровень безработицы (u) представляет собой отношение численности безработных к общей численности рабочей силы (сумме занятых и безработных), выраженное в процентах:

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100 \% \quad \text{или} \quad u = \frac{U}{E + U} \cdot 100 \%. \quad (7.13)$$

Различают три типа безработицы.

Фрикционная безработица связана с *поиском работы*. Очевидно, что поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в безработном состоянии. Данный тип безработицы существует всегда, так как в то время, когда одни работники находят желаемые рабочие места, другие увольняются, ищут более высокооплачиваемую, престижную или интересную работу. Фрикционная безработица признается даже в какой-то мере желательной, потому что получение более высокооплачиваемой работы означает рост доходов, более рациональное распределение трудовых ресурсов, а

следовательно, и больший объем реального национального продукта.

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны с изменением отраслевой структуры экономики, причиной которого является научно-технический прогресс. Эти изменения вызывают падение спроса на одни виды профессий и рост спроса на другие, включая ранее не существовавшие. Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу.

Структурная безработица более продолжительна и дорогостояща, чем фрикционная безработица, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной переподготовки и переквалификации практически невозможно.

Циклическая безработица – это безработица, связанная с экономическими циклами, и вызывается экономическим спадом. Здесь сокращение совокупного спроса на товары и услуги вызывает уменьшение занятости и рост безработицы.

Фрикционная и структурная безработица представляет собой явление неизбежное и *естественное* (т.е. связанное с естественными процессами в развитии и движении рабочей силы) даже в высокоразвитых экономиках. Поэтому если в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, а циклическая безработица находится на нулевом уровне, то это соответствует состоянию **полной занятости** рабочей силы, а фактический объем выпуска в этом случае равен потенциальному.

Естественный уровень безработицы (u^*) – это такой уровень, при котором обеспечена полная занятость рабочей силы. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы поэтому называют *уровнем безработицы при полной занятости*, а объем выпуска, соответствующий естественному уровню безработицы, называют *естественным объемом выпуска*. Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

$$u^* = u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}} = \frac{U_{\text{фрикц}} + U_{\text{структ}}}{L} \cdot 100\% . \quad (7.14)$$

Величина естественного уровня безработицы меняется с течением времени. Так, в начале 60-х годов она составляла 4% рабочей силы, а в настоящее время 6% – 7%. Причиной роста естественного уровня безработицы является увеличение продолжительности времени поиска работы, что может быть обусловлено увеличением размеров и

продолжительности времени выплат пособий по безработице.

Фактический уровень безработицы равен сумме естественного уровня безработицы и уровня циклической безработицы:

$$U = U^* + U_{\text{цикл.}} \quad (7.15)$$

Величина фактического уровня безработицы может быть как больше (при спаде), так и меньше (при буме) естественного уровня безработицы. Таким образом, при спаде имеет место неполная занятость ресурсов, поэтому уровень циклической безработицы представляет собой положительную величину, а при буме наблюдается сверхзанятость ресурсов, поэтому уровень циклической безработицы – величина отрицательная.

В зависимости от характера проявления различают открытую безработицу, учитываемую официальной статистикой, и **скрытую**, характеризующуюся наличием в производстве излишних рабочих рук.

7.7 ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Инфляция – от итальянского слова «*inflatio*», что означает «вздутие», т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, которые не обеспечены соответствующим ростом товарной массы.

В реальной жизни инфляция проявляется как повышение общего уровня цен. Поэтому **инфляцию** определяют как устойчивую тенденцию роста общего уровня цен.

В этом определении важны следующие слова:

- 1) *устойчивая*, это означает, что инфляция – это длительный процесс, устойчивая тенденция, и поэтому ее следует отличать от скачка цен;
- 2) *общего* уровня цен. Это значит, что инфляция не означает роста всех цен в экономике. Цены на отдельные товары могут вести себя по-разному: повышаться, понижаться, оставаться без изменения. Важно, чтобы увеличился общий индекс цен, т.е. дефлятор ВВП.

При постоянном росте цен наблюдается снижение покупательной способности денег. Под покупательной способностью (ценностью) денег понимают количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу. Если цены на товары повышаются, то на одну и ту же сумму денег можно купить меньше товаров, чем раньше, поэтому ценность денег падает. Поэтому **инфляцию** можно определить как **процесс обесценивания денег, или как образно говорят, — ситуацию, когда слишком большое количество денег «охотится» за меньшим количеством товара.**

Измерение инфляции. Главным показателем инфляции выступает темп (или уровень) инфляции, который рассчитывается как процентное отношение разницы уровней цен текущего и предыдущего года к уровню цен предыдущего года:

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \cdot 100\%, \quad (7.16)$$

где P_t – общий уровень цен (дефлятор ВВП) текущего года,

P_{t-1} – общий уровень цен (дефлятор ВВП) предыдущего года.

Таким образом, показатель темпа инфляции характеризует не темп роста общего уровня цен, а *темпы прироста* общего уровня цен.

Показателями инфляции могут служить также индексы розничных цен по отдельным видам товаров, индекс стоимости жизни, характеризующий динамику стоимости набора потребительских товаров и услуг.

В зависимости от критериев выделяют разные виды инфляции.

По форме проявления инфляции различают: явную (открытую) инфляцию и подавленную (скрытую) инфляцию.

- **Открытая (явная) инфляция** проявляется в наблюдаемом росте общего уровня цен.

- **Подавленная (скрытая) инфляция** имеет место при жестком государственном контроле над ценами, когда государство устанавливает цены на уровне ниже, чем равновесный рыночный (рисунок 7.1).

По темпам инфляции выделяют: умеренную инфляцию, галопирующую инфляцию и гиперинфляцию.

- **Ползучая (умеренная) инфляция.** Для данного типа инфляции характерны невысокие темпы роста цен (до десяти процентов в год). Ползучая инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой и даже считается стимулом для увеличения объема выпуска.

- **Галопирующая инфляция.** Темп роста цен при галопирующей инфляции составляет от 10 до 40 % в год. Такая инфляция становится трудноуправляемой и считается серьезной экономической проблемой для развитых стран.

- **Гиперинфляция** измеряется процентами в неделю и даже в день, и уровень ее составляет более 50% в месяц, или более 1000% в год. Гиперинфляция практически неуправляема, однозначного представления о том, как бороться с гиперинфляцией не существует.

Исходя из характера ее причин, выделяют инфляцию, вызванную внутренними причинами, и импортируемую.

- К числу внутренних причин инфляции принадлежат: деформация народнохозяйственной структуры, наращивание капиталовложений и одновременное падение их эффективности, отставание отраслей потребительского сектора, недостатки в механизме денежного обращения, дефицит государственного бюджета и др.

- К внешним причинам относятся: отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов, неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке, например, падение цен на экспортируемые товары и рост цен на импортируемую продукцию, неблагоприятное изменение валютного курса.

Выделяют две основные причины инфляции: 1) *увеличение совокупного спроса* и 2) *сокращение совокупного предложения*. В соответствии с причиной, обусловившей рост общего уровня цен, различают два типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Инфляция спроса – вызывается ростом совокупного спроса в экономике, близкой к ситуации полной занятости (рис.9.2). Рост совокупного спроса может быть вызван:

- либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта), либо
- либо увеличением предложения денег.

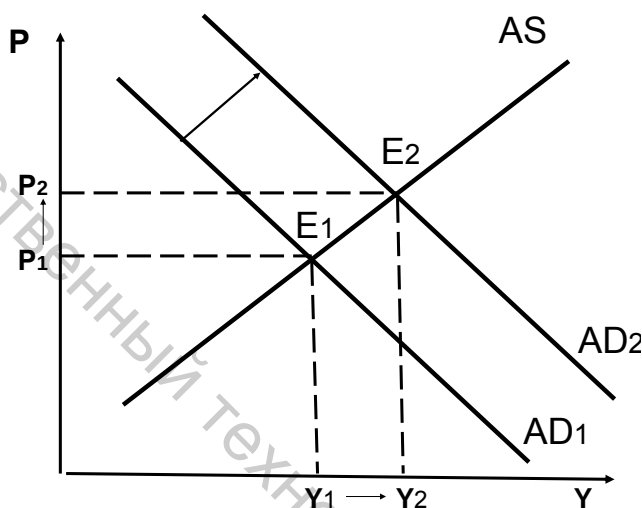


Рисунок 7.3—Инфляция спроса

Инфляцию спроса может вызывать проведение стимулирующей налогово-бюджетной или денежно-кредитной политики с целью расширения совокупного спроса. Правительство может осуществлять расходы на социальные цели, неадекватные эффективности национальной экономики. Поначалу такая политика может быть весьма эффективной. При повышении совокупного спроса произойдет снижение безработицы и рост реального национального продукта. Почему же правительства увеличивают предложение денег, представляя себе негативные последствия этого процесса? Дело в том, что эмиссия денег проводится в целях финансирования дефицита государственного бюджета, что и является объяснением увеличения темпов роста денежной массы и основной причиной высокой инфляции в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

При прекращении искусственного стимулирования роста совокупного спроса инфляция будет приостановлена, но объем производства вновь уменьшится.

Инфляция, вызванная сокращением совокупного предложения (что происходит в результате роста издержек), называется **инфляцией издержек**.

Повышение издержек на единицу продукции приведет к уменьшению прибыли и объема продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. Уменьшение предложения товаров и услуг в свою очередь вызовет рост цен (Рис. 7.4).

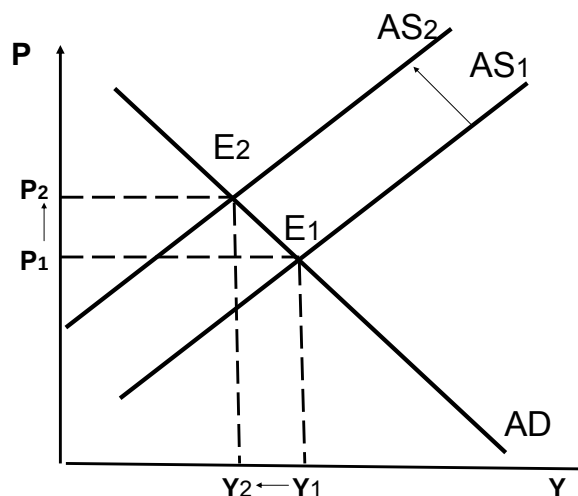


Рисунок 7.4 – Инфляция предложения (издержек)

Главным источником инфляции издержек являются увеличение номинальной заработной платы, цен на сырье, энергию и инфляционные ожидания.

Быстрое повышение заработной платы, которое не уравновешено соответствующим ростом производительности труда, увеличит издержки производства, сократит предложение товаров и услуг, что приведет к росту цен.

Резкое повышение цен на привлекаемые факторы производства (сырье, топливо, энергию), называемое в экономике «шоком предложения», приводит к такой же ситуации в экономике. Рост цен на нефть и нефтепродукты, воздействие погодных условий на сельское хозяйство, стихийные бедствия, колебание курсов валют приводят к повышению цен на привлекаемые факторы производства. Рост затрат вызывает увеличение стоимости жизни и необходимость адекватного изменения размера номинальной заработной платы.

Факторами инфляции издержек являются также снижение курса национальной валюты, существование монополий, структурная перестройка экономики.

В результате сочетания инфляции спроса и инфляции издержек возникает *инфляционная спираль*.

Главными последствиями инфляции выступают:

1. **Снижение реальных доходов.** Доходы различают *номинальные* и *реальные*. *Номинальный доход* – это денежная сумма, которую получает

человек за продажу экономического ресурса, собственником которого он является. *Реальный доход* – это то количество товаров и услуг, которое человек может купить на свой номинальный доход (на полученную сумму денег).

2. **Снижение покупательной способности денег и «бегство от денег».** Чем выше уровень цен, т.е. чем выше темп инфляции, тем меньше покупательная способность денег ($1/P$). Все большее значение приобретают реальные ценности, а не деньги. При гиперинфляции возможен крах финансовой системы (деньги перестают иметь значение, и происходит переход к бартеру).

3. **Перераспределение доходов и богатства.** Инфляция обогащает одних экономических агентов и обедняет других. Доходы и богатство перемещаются:

- *от кредиторов к должникам.* Непредвиденная инфляция работает как налог на будущие поступления и как субсидия на будущие выплаты. Поэтому в периоды неожиданной инфляции очень выгодно брать кредиты и невыгодно их давать;
- *от рабочих к фирмам.* Когда инфляция выше, чем ожидалось, те, кто получает деньги в будущем (рабочие), несут ущерб, а те, кто платит (фирмы), выигрывают. Когда инфляция меньше, чем ожидалось, выигравшие и проигравшие меняются местами;
- *от людей с фиксированными доходами к людям с нефиксированными доходами.* Люди с фиксированными доходами (например, государственные служащие, а также люди, живущие на трансфертные выплаты) не могут предпринять меры по увеличению своих номинальных доходов, и в периоды непредвиденной инфляции (если не проводится индексация доходов) их реальные доходы быстро падают;
- *от людей, имеющих накопления в денежной форме, к людям, не имеющим накоплений.* Реальная ценность накоплений по мере роста темпов инфляции падает, поэтому реальное богатство тех людей, кто его имеет в денежной форме, уменьшается;
- *от пожилых к молодым.* Пожилые страдают от непредвиденной инфляции в наибольшей степени, поскольку, с одной стороны, они получают фиксированные доходы, а, с другой, они, как правило, имеют накопления в денежной форме;
- *от всех экономических агентов, имеющих наличные деньги, к государству.* От непредвиденной инфляции в определенной степени страдает все население. Обогащается же всегда только один экономический агент – государство. Выпуская в обращение дополнительные деньги (производя эмиссию денег), государство тем самым устанавливает своеобразный *налог на наличные деньги*, который называется сеньораж. Государство покупает товары и услуги, а расплачивается обесценивающимися деньгами. Разница между покупательной

способностью денег до эмиссии и после и есть доход государства от инфляции –**сеньораж**.

4. **Искажение ценовых пропорций и рентабельности** приводит к неэффективному использованию ресурсов.

5. **Повышается риск инвестирования**. Появляются требования более высоких прибылей и процентов в качестве платы за риск. Возникают трудности с долгосрочным планированием, решения принимают спекулятивную направленность.

6. Большая инфляция **ослабляет позиции властных структур**, снижает доверие населения к правительственным программам и мероприятиям.

ЛЕКЦИЯ 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ: МОДЕЛЬ (AD- AS)

8.1 СОВОКУПНЫЙ СПРОС

8.2 НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО СПРОСА

8.3 СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

8.4 НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

8.5 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. ЭФФЕКТ ХРАПОВИКА

8.1 СОВОКУПНЫЙ СПРОС

ВВП производится для потребления в данном обществе. Но куплен он будет только тогда, когда совокупный спрос будет соответствовать совокупному предложению. Для того чтобы проанализировать динамику и взаимозависимость этих показателей, необходимо иметь в виду, что в макроэкономическом анализе чаще всего приходится пользоваться объединенными совокупными, или, как их еще называют, агрегатными показателями. К таковым относится и ВВП, так как он отображает не один, а сумму множества товаров и услуг, а также совокупный спрос и совокупное предложение.

Объединенные цены (уровень цен) и объединенные равновесные количества товаров (реальный объем национального производства) называются *совокупностями*.

Совокупный спрос (AD– aggregate demand) представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами и общим уровнем цен в экономике.

В структуре совокупного спроса можно выделить:

- 1) спрос на потребительские товары и услуги (C);
- 2) спрос на инвестиционные товары и услуги (I_g);
- 3) спрос на товары и услуги со стороны государства (G);

4) спрос на чистый экспорт (X_n).

Совокупный спрос можно представить как сумму совокупных расходов всех субъектов макроэкономики:

$$AD = C + I_g + G + X_n. \quad (8.1)$$

При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объема национального производства захотят приобрести субъекты внутри страны, а также зарубежные покупатели. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта они захотят купить. Таким образом, зависимость между уровнем цен и реальным объемом ВВП, на который предъявлен спрос, является обратной, и этим объясняется отрицательный наклон кривой AD (рис.10.1).

Кривая совокупного спроса показывает различные объемы товаров и услуг (реальный ВВП), которые потребители, фирмы и государство готовы купить при любом возможном уровне цен. На оси абсцисс указываются значения реального объема производства (реального ВВП), а на оси ординат – уровень цен или индекс-дефлятор ВВП.

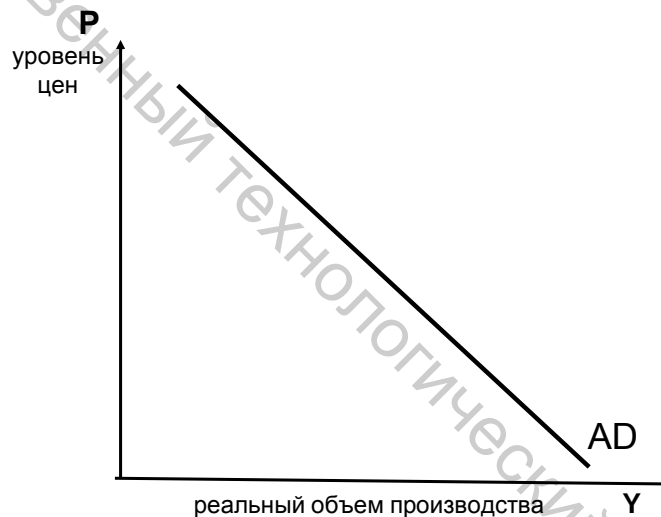


Рисунок 8.1 –Кривая совокупного спроса AD

На характер кривой совокупного спроса влияет ряд ценовых и неценовых факторов. Движение по кривой совокупного спроса осуществляется под воздействием ценовых факторов.

Ценовые факторы совокупного спроса: эффект процентной ставки, эффект реальных кассовых остатков и эффект импортных закупок.

Эффект процентной ставки: с повышением уровня цен повышаются и процентные ставки, а рост процентных ставок сопровождается сокращением потребительских расходов и инвестиций. Дело в том, что повышение уровня цен расширяет спрос на наличные деньги. Потребителям нужны дополнительные деньги для производства покупок, предпринимателям — для закупки сырья, оборудования, выплаты заработной платы и т.д. Если объем денежной массы не меняется, то растет цена

пользования деньгами, т.е. процентная ставка, а это ограничивает расходы и по покупкам, и по инвестициям. В результате сокращается спрос на реальный объем производимого национального продукта.

Эффект реальных кассовых остатков также усиливает нисходящую траекторию кривой совокупного спроса. Это связано с тем, что с ростом цен покупательная способность доходов и финансовых активов населения снижается. Если же цены будут снижаться, покупательная способность станет возрастать, а расходы — увеличиваться.

Эффект импортных закупок выражается в соотношении национальных цен и цен на международном рынке. Если цены на национальном рынке возрастут, покупатели больше приобретают импортных товаров, а на международном рынке сокращается продажа отечественных товаров. Таким образом, эффект импортных закупок приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. Снижение цен на товары усиливает экспортные возможности экономики и увеличивает долю чистого экспорта в совокупном спросе.

8.2 НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО СПРОСА

В результате изменения неценовых факторов совокупного спроса происходит смещение кривой AD. При различных условиях желаемый объем потребляемых благ может увеличиться — в этом случае кривая сдвинется вверх и вправо (от линии AD_1 смещается к AD_1) или уменьшиться — в этом случае кривая сдвинется вниз и влево (к AD_2).

Неценовые факторы совокупного спроса. К ним относится все, что вызывает изменения в потребительских, инвестиционных, государственных расходах, а также в расходах на объем чистого экспорта (рис. 8.2).

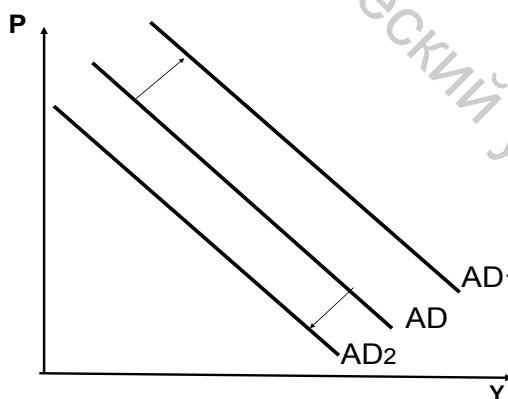


Рисунок 8.2 – Смещение кривой AD под влиянием неценовых факторов

Изменения в потребительских расходах. Благосостояние человека, и особенно семьи, во многом зависит от тех запасов материальных ценностей и активов, которыми владеют потребители. Чем больше у них имеется акций,

облигаций и других ценных бумаг, недвижимости (дома, земля и проч.), тем надежнее будущее. Если же реальная ценность перечисленных условий уменьшается, то естественное желание человека восстановить их объем, запас за счет временной экономии на сегодняшних расходах, а это уменьшает спрос. И наоборот, при повышении реальной стоимости материальных ценностей появляется дополнительная возможность увеличить текущий спрос. На текущий спрос влияют также ожидания потребителя, их прогнозы на будущие реальные доходы и будущие цены, имеющиеся долги и ставки налогов на доходы. **Изменения в потребительских расходах** происходят под влиянием таких факторов, как: численность населения, рост доходов потребителя, задолженность потребителя, ожидания потребителей и подоходные налоги.

Второй неценовой фактор, влияющий на спрос, – это инвестиции. На их размер влияют уровень процентных ставок, ожидаемые прибыли от инвестиций, уровень налоговых ставок, которые берутся с предприятия на производстве, и наличие неиспользуемых производственных мощностей. Кроме того, на спрос влияют размеры государственных расходов и расходов на чистый экспорт.

Рост денежной массы снижает ставку процента и увеличивает капиталовложения, а уменьшение массы денег увеличивает ставку процента и ограничивает инвестиции. Ожидаемые прибыли увеличивают спрос на инвестиционные товары, а налоги с предприятий уменьшают спрос на инвестируемые товары. Новые технологии стимулируют инвестиционные процессы и расширяют совокупный спрос, а наличие избыточных мощностей, наоборот, сдерживает спрос на новые инвестиционные товары.

Изменения государственных расходов вызывается преимущественно политическими решениями руководства страны.

Изменения в чистом экспорте страны вызывается динамикой национального дохода в зарубежных странах, изменением валютных курсов, политическими решениями.

8.3 СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Совокупное предложение (AS– aggregate supply) – это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за год (объем реального ВВП).

Кривая совокупного предложения (AS) показывает зависимость между уровнем цен на товары и услуги и объемами производства (рис.10.3). Рост цен стимулирует производителей к выпуску дополнительного количества товаров и предложение по кривой смещается вправо вверх. И, наоборот, снижение цен уменьшает объемы производства. Поэтому зависимость между уровнем цен и объемом национального продукта, который фирмы поставляют на рынок, является прямой, и этим объясняется положительный

наклон кривой предложения.

Кривая совокупного предложения AS показывает, какой объем совокупного выпуска может быть предложен на рынок производителями товаров и услуг при разных значениях общего уровня цен в экономике (рис. 10.3).



Рисунок 8.3 – Кривая совокупного предложения

Форма кривой отражает изменение издержек на единицу продукции при увеличении или уменьшении объема национального производства.

Кривая совокупного предложения состоит из трех отрезков: кейнсианский (горизонтальный); промежуточный (отклоняющийся вверх); классический (вертикальный).

В кейнсианской теории функционирование экономики рассматривается на сравнительно коротких отрезках времени. Анализ совокупного предложения базируется на следующих предпосылках:

- экономика функционирует в условиях неполной занятости факторов производства;
- цены, номинальная заработная плата и другие номинальные величины относительно жесткие, медленно реагируют на рыночные колебания;
- реальные величины (объем выпуска, занятость, реальная заработная плата и др.) более подвижны, быстрее реагируют на рыночные колебания.

Кейнсианской (горизонтальный) отрезок отражает реальный объем национального производства, который значительно меньше, чем при полной занятости Y^* . Экономика находится в состоянии глубокого спада, не используется большого количества машин, оборудования и рабочей силы. Эти неиспользуемые ресурсы, как трудовые, так и материальные, можно

привести в действие и при этом не оказать никакого давления на уровень цен. Когда на этом участке объем национального производства начинает увеличиваться, то ни дефицит, ни узкие места в производстве, могущие способствовать повышению цен, не возникают. Производственные издержки при расширении производства не возрастут, а следовательно, не будет оснований для повышения цен на товары.

Таким образом, кейнсианский отрезок характеризует такое положение в экономике, когда национальный продукт изменяется, а уровень цен остается постоянным.

Классическая теория описывает поведение экономики в долгосрочном периоде. Анализ совокупного предложения в классической теории строится, исходя из следующих условий:

а) объем выпуска зависит только от количества факторов производства (труда и капитала) и технологии и не зависит от уровня цен;

б) изменения в факторах производства и технологиях происходят медленно;

в) экономика функционирует в условиях полной занятости факторов производства, следовательно, объем выпуска равен потенциальному ВВП;

г) цены и номинальная заработная плата – гибкие, их изменения поддерживают равновесие на рынках.

Классический (вертикальный) отрезок. Кривая AS в этих условиях вертикальна на уровне потенциального объема выпуска национального продукта при полной занятости факторов производства Y^* . Экономика находится в такой точке своих производственных возможностей, когда за короткий срок невозможно достичь дальнейшего увеличения объема производства. В данном случае любое дальнейшее повышение совокупного спроса не приведет к увеличению объема производства, так как экономика уже работает на полную мощность, а вызовет лишь рост общего уровня цен, то есть приведет к возникновению инфляционного процесса.

Промежуточный (восходящий) отрезок. На отрезке между Y_1 и Y^* происходит увеличение реального объема национального производства, который сопровождается ростом уровня цен. Причина данного явления находится в следующем. Экономика состоит из бесчисленного количества рынков товаров и ресурсов, и полная занятость возникает неравномерно во всех секторах или отраслях промышленности. Расширение производства также означает, что когда оно станет работать на полную мощность, некоторым фирмам придется использовать старое и менее эффективное оборудование, принимать на работу менее квалифицированных работников, или переманивать квалифицированных работников с других предприятий, предлагая им более высокую зарплату. Следовательно, издержки на единицу продукции увеличиваются, и фирмы должны назначить более высокие цены на товары, чтобы производство было рентабельным. Поэтому на промежуточном отрезке увеличение реального объема национального

продукта сопровождается ростом цен.

8.4 НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Неценовые факторы совокупного предложения приводят к смещению кривой совокупного предложения от AS к AS₁ при его увеличении и от AS к AS₂ при сокращении совокупного предложения (рис. 10.4.). К неценовым факторам предложения относятся: цены на ресурсы, новые технологии производства и производительность труда, изменения в налогах и условиях бизнеса.

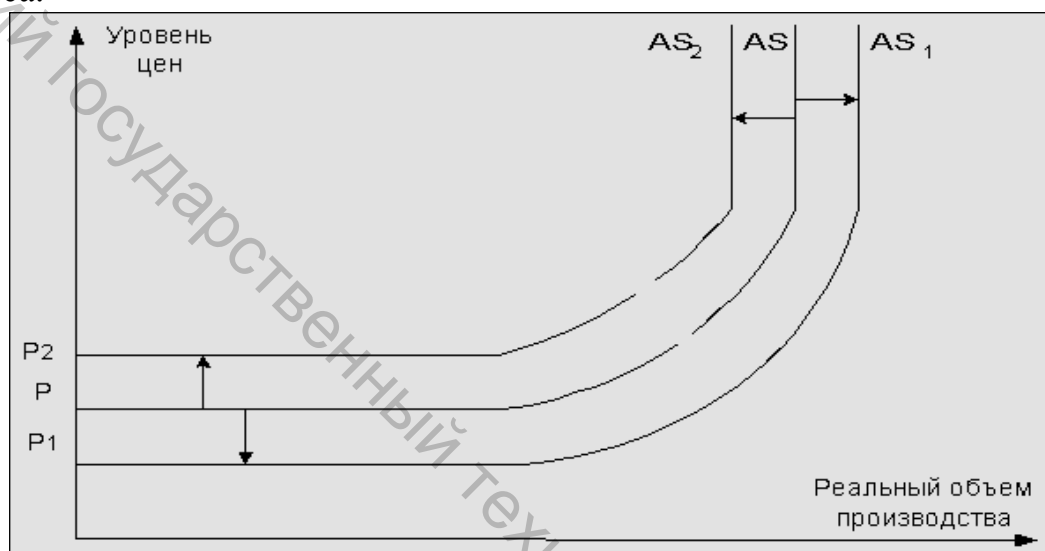


Рисунок 8.4 – Смещение кривой AS под воздействием неценовых факторов

При повышении цен на ресурсы увеличиваются издержки на единицу продукции, а это сокращает совокупное предложение. Если цены на ресурсы сокращаются, происходит обратное действие.

Новые технологии производства приводят к изменению производительности - среднего объема выпуска продукции на единицу затрат. Если производительность возрастает, значит с теми же ресурсами производится больший объем продукции. Следовательно, совокупное предложение возрастает, а кривая на графике сдвигается вправо.

Изменение налогов может в случае их роста приводит к увеличению издержек и совокупное предложение сокращается, а если налоги снижаются, сокращаются издержки и совокупное предложение возрастает.

На величину издержек оказывает воздействие также государственное регулирование.

Таким образом, когда издержки на единицу продукции изменяются под воздействием неценовых факторов, все фирмы, вместе взятые, изменяют объем национального производства, который они производят при данном уровне цен.

8.5 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. ЭФФЕКТ ХРАПОВИКА

Макроэкономическое равновесие—состояние национальной экономики, при котором достигается равенство совокупного спроса и совокупного предложения.

В точке равновесия производственные возможности и желания производителей совпадают с потребностями и возможностями потребителей. Оптимальным макроэкономическим равновесием считается такое равенство этих агрегированных величин, при котором достигается максимально возможный объем производства, полная занятость и умеренный уровень цен.

Возможно три варианта макроэкономического равновесия: 1) на классическом отрезке (а); 2) на промежуточном отрезке (б); 3) на кейнсианском отрезке (в).

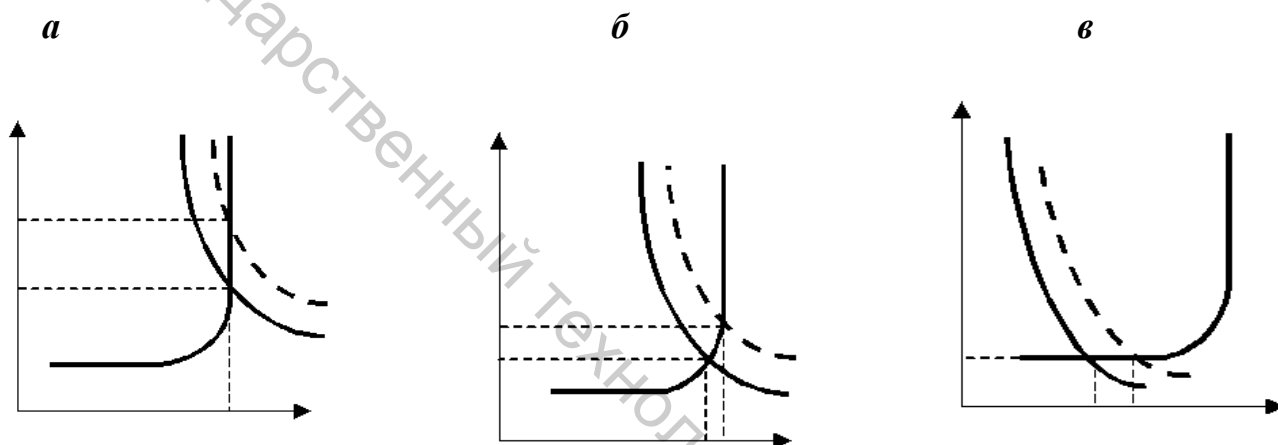


Рисунок 8.5 – Варианты макроэкономического равновесия

При изменении одного из неценовых факторов происходит сдвиг одной из кривых (AD или AS), изменяя, тем самым, равновесную точку. В зависимости от отрезка, на котором существует макроэкономическое равновесие, последствия сдвигов кривых совокупного спроса и совокупного предложения различны.

Смещение кривой совокупного спроса

В случае сдвига кривой AD на классическом отрезке AS (рисунок 8.5а) происходит рост цен без соответствующего роста объема производства, который за счет невозможности наращивания производственных мощностей в краткосрочном периоде равен Y^* .

Сдвиг кривой AD на промежуточном отрезке AS (рисунок 8.5б) приведет к одновременному росту как цен, так и объема производства.

Сдвиг AD на кейнсианском отрезке AS (Рисунок 8.5в) сопровождается увеличением объема производства без соответствующего роста уровня цен.

Для кейнсианского отрезка характерно наличие высокого уровня безработицы и больших неиспользуемых производственных мощностей. Расширение совокупного спроса в этих условиях приведет к довольно значительному увеличению реального объема национального производства и росту занятости, причем без повышения уровня цен.

Смещение кривой совокупного предложения. Неблагоприятные шоки предложения приводят к смещению кривой AS влево. Для нынешнего состояния экономики ряда стран это явление весьма типично. Следствием этого является, с одной стороны, сокращение реального объема производства, а с другой – повышение уровня цен. Оба движения вызывают инфляцию. Положение, при котором под воздействием падения совокупного предложения происходит одновременное падение реального национального производства и повышение уровня цен, называется **стагфляцией**.

Если производство в стране технически и технологически перевооружается, осуществляется переподготовка кадров, совершенствуются методы управления экономикой, то должно произойти значительное повышение производительности общественного труда, превосходящее темпы роста заработной платы. Это приведет к снижению издержек производства, уровень цен снизится, возрастет реальный объем национального производства. Такое положение отразится сдвигом кривой совокупного предложения вправо. Данный пример определяет направления выхода экономики из кризисной ситуации.

Проанализируем, что же будет происходить, если совокупный спрос уменьшится? Казалось бы, на кейнсианском отрезке реальный объем производства уменьшится, а уровень цен останется неизменным. На классическом отрезке упадут цены, но реальный объем национального производства останется на уровне полной занятости. А на промежуточном отрезке и реальный объем национального производства, и уровень цен уменьшатся.

Однако цены на товары (в особенности на ресурсы) достаточно мобильны и динамичны при движении вверх, но очень консервативны и не имеют тенденции к движению вниз. Подобная закономерность в движении цен получила среди экономистов название **эффекта храповика**, т.е. процесса вращения маховика, движущего колесо вперед, но тормозящего движение при повороте назад.

В этом случае при сокращении совокупного спроса до его первоначального уровня не будет происходить закономерное и ожидаемое в этом случае снижение цен до их прежнего уровня, так как цены на товары и ресурсы становятся негибкими и не проявляют тенденции к снижению. Последующее равновесие установится в точке, в которой цены остаются на прежнем уровне, достаточно высоком уровне, а объем производства будет гораздо меньший первоначального и может оставаться на этом равновесном уровне неопределенно долго.

Цены не имеют тенденции к снижению, т.к. не снижаются издержки производства (заработные платы, цены на сырье, топливо, арендные платы).

На товарном рынке жесткость цен объясняется тем, что на нем действуют монополии, олигополии или фирмы - монополистические конкуренты, которые имеют возможность фиксировать цены, являясь price-makers (а не price-takers как в условиях совершенной конкуренции). Предприятия-монополисты (особенно производители топлива и сырья) не идут на снижение цен на свою продукцию, а сокращают ее производство.

ЛЕКЦИЯ 9. РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

9.1 ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК

9.2 ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ

9.3 ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ И ЕЁ УРОВНИ. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

9.4 ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА

9.5 ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

9.6 НАЛОГИ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, ВИДЫ. КРИВАЯ ЛАФФЕРА

9.1 ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК

Денежное обращение обслуживает кругооборот и оборот капиталов, опосредствует обращение и обмен всего совокупного общественного продукта. С помощью денег в наличной и безналичной формах осуществляется процесс обращения товаров, а также движение ссудного и фиктивного капиталов. Денежное обращение подразделяется на две сферы: наличную и безналичную.

Налично-денежное обращение - это движение наличных денег в сфере обращения. Оно обслуживается банкнотами, разменной монетой и бумажными деньгами.

Безналичное обращение - это изменение остатков денежных средств на банковских счетах, которое происходит в результате исполнения банком распоряжения владельца счета в виде чеков, пластиковых карточек, платежных поручений, электронных средств платежа, других расчетных документов.

Между налично-денежным и безналичным обращением существует тесная и взаимная зависимость: деньги постоянно переходят из одной сферы обращения в другую, меняя форму наличных денежных знаков на депозит в банке и наоборот. Поступление безналичных средств на счета в банке — неременное условие для выдачи наличных денег. Поэтому безналичный оборот неотделим от обращения наличных денег и образует вместе с

ним единый денежный оборот страны, в котором циркулируют единые деньги одного наименования.

Структура денежного оборота развитых стран представлена на рисунке 9.1. В Республике Беларусь доля наличного оборота составляет 30 – 35 %.

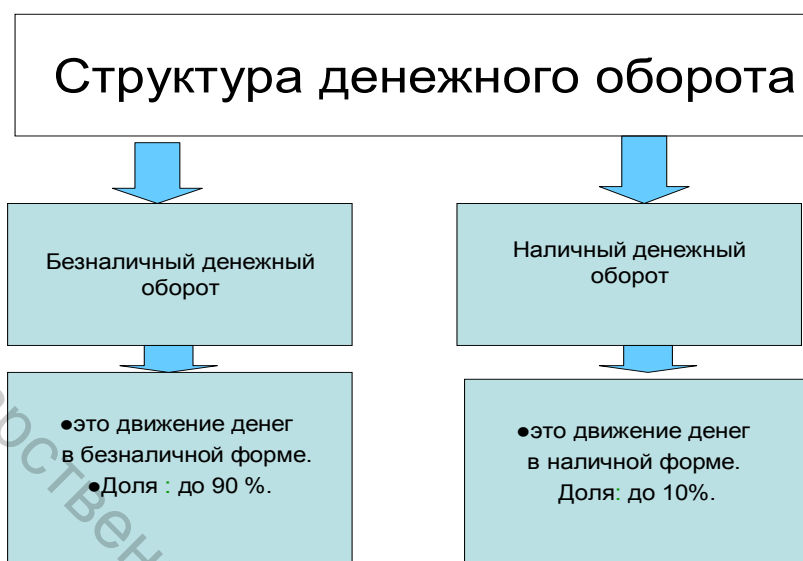


Рисунок 9.1 – Структура денежного оборота

Исторически сложившаяся и законодательно закреплённая форма организации денежного обращения называется денежной системой государства.

Основными элементами денежной системы являются:

- наименование денежной единицы и виды денежных знаков;
- порядок обеспечения денег, поддержание их устойчивости;
- порядок обращения денег, их выпуск, изъятие;
- методы планирования денежного обращения;
- формы организации безналичных расчетов;
- банк, регулирующий денежное обращение;
- валютный курс.

Денежное обращение осуществляется в рамках денежного рынка. **Денежный рынок** – это рынок, на котором взаимодействуют предложение денег и спрос на них. **Ценой денег** на данном рынке является ставка ссудного процента.

Предложение денег – это количество имеющихся в стране денег или денежная масса. Для характеристики денежного предложения применяются **денежные агрегаты**, количество которых зависит от специфики национальной денежной системы.

9.2 ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ

Агрегаты денежной массы – виды денег и денежных средств, которые отличаются друг от друга степенью ликвидности, т.е. возможностью быстрого превращения в денежные средства. Их состав различен в разных странах. Агрегаты денежной массы в Республике Беларусь представлены на рисунке 9.2:

- **агрегат M0** (деньги для сделок) включает в себя монеты, бумажные деньги и представляет собой наличные деньги в обороте;
- **агрегат M1** включает в себя агрегат M1 плюс депозиты до востребования в рублях;
- **агрегат M2** включает в себя агрегат M2 плюс срочные депозиты в рублях;
- **агрегат M3** равен сумме M2 и других депозитов в рублях; он представляет собой рублевую денежную массу;
- **агрегат M4** включает M3 плюс депозиты в иностранной валюте и представляет собой совокупную денежную массу.

В экономической теории под собственно деньгами понимают агрегат M0, то есть деньги, обслуживающие наличный оборот.

M0 – НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ				
M1 = M0 + депозиты до востребования (ДЕНЕЖНЫЙ АГРЕГАТ)				
M2 = M1 + срочные вклады в банках (ДЕНЕЖНАЯ МАССА В НАЦИОНАЛЬНОМ ОПРЕДЕЛЕНИИ)				
M2* = M2 + ценные бумаги банков в национальной валюте (РУБЛЕВАЯ ДЕНЕЖНАЯ МАССА)				
M3 = M2 + депозиты в иностранной валюте + ценные бумаги банков в иностранной валюте (ШИРОКАЯ ДЕНЕЖНАЯ МАССА)				

Рисунок 9.2 – Денежные агрегаты Республики Беларусь

Денежная база (H) равна сумме наличности, обращающейся в экономике и совокупных резервов коммерческих банков (**R** – наличные деньги в кассах банка; обязательные резервы в ЦБ; средства на корреспондентском счету ЦБ):

$$H = CU + R. \quad (9.1)$$

Предложение денег контролируется государством в лице центрального банка как путем эмиссии (выпуска) денег, так и посредством управления денежно-кредитной системой страны. Центральный банк определяет необходимое количество денег исходя из состояния экономики.

Макроэкономическое равновесие предполагает наличие определенных пропорций и на денежном рынке. Важнейшая из них – равновесие между спросом и предложением денег.

Спрос на деньги – количество платежных средств, которые население, фирмы и правительство желают иметь в данный момент (держат в ликвидной форме, т.е. в форме наличности и чековых депозитов (держат кассу)).

Спрос на деньги бывает номинальный и реальный.

Номинальный спрос на деньги – это количество денег, которое имеется в наличии в данный момент у основных субъектов макроэкономической деятельности.

Реальный спрос на деньги – спрос на такое количество денег, за которое можно купить определенные товары или услуги (M/P , где M – номинальное количество денег, а P – цены на товары и услуги). Как правило анализируют спрос на реальные денежные остатки.

Спрос на деньги формируется во всех секторах экономики. Он обусловлен двумя функциями денег: средство обращения и средство сохранения богатства. Соответственно совокупный спрос на деньги включает:

- спрос на деньги для сделок (*транзакционный спрос*);
- спрос на деньги как средство сохранения богатства.

Транзакционный спрос на деньги (спрос на деньги для сделок) – связан с тем, что деньги необходимы экономическим субъектам для оплаты товаров и услуг. Однако, если потребитель сохранит весь свой доход в виде денег, то в этом случае он потеряет процентный доход, который деньги могли бы ему принести, если бы их положили в банк. Предположим, потребитель получает некоторый доход Y каждый месяц. Исходя из его рационального поведения часть денег он оставит на текущие траты, а часть положит в банк и будет время от времени их снимать со счета. Экономисты вывели математическую зависимость и установили, что транзакционный спрос на деньги прямо пропорционально зависит от величины дохода Y ; обратно пропорционально зависит от ставки ссудного процента.

Спрос на деньги для сделок определяется тем, что деньги необходимы экономическим субъектам для покупок и платежей. Чем больше в обществе производится товаров и услуг, тем больше покупок совершается, тем больше

соответственно будет спрос на деньги. Таким образом, спрос на деньги для сделок зависит, прежде всего, от объема ВВП страны, а также от скорости обращения денег. Чем выше скорость обращения денег, тем меньше их нужно для сделок и наоборот. Эта зависимость получила название закона денежного обращения. Согласно закону денежного обращения количество денег, необходимое для обращения, равно сумме цен товаров, деленное на скорость оборота денежных единиц. Современная формула этого закона предложена американским экономистом И.Фишером.

$$M \times V = P \times Q, \quad (9.2)$$

где M – количество денег в обращении;

V – скорость обращения денег;

Q – количество проданных товаров;

P – средняя цена товаров и услуг.

Помимо транзакционного спроса, существует спрос, обусловленный использованием денег как средства сохранения богатства, то есть применения их для приобретения иных финансовых средств (облигаций, акций и т.д.). **Такой спрос называют спекулятивным.** Он связан с тем, что часть своего сберегаемого дохода население предпочитает держать в виде наличных денег. Этот спрос зависит от доходов на ценные бумаги. Сберегая часть своего дохода, население всегда решает вопрос: в какой форме лучше держать свои сбережения? Оно может распределить их между наличными деньгами и ценными бумагами. Наличные деньги не приносят своему владельцу дохода, но обладают абсолютной ликвидностью, то есть немедленно и без всяких затрат могут быть обращены в необходимые товары и услуги. Общий спрос на деньги складывается из транзакционного и спекулятивного (рис. 9.3).

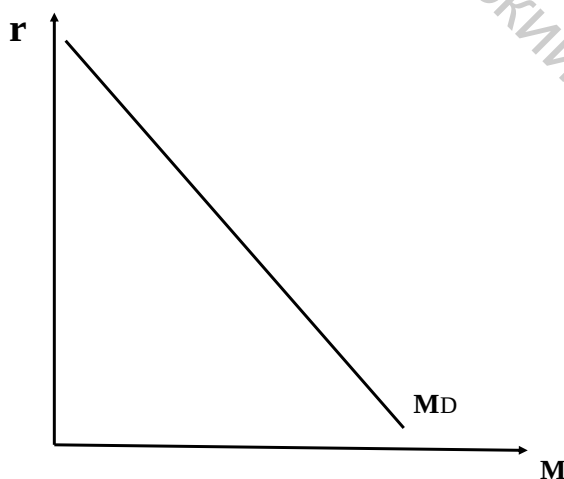


Рисунок 9.3 –Спрос на деньги

Равновесная ставка ссудного процента образуется в результате взаимодействия спроса на деньги и их предложения. В современной рыночной экономике предложение денег обеспечивается банковской системой страны: центральным и коммерческими банками. Центральный банк выпускает в обращение бумажные деньги разного достоинства и монеты. Коммерческие банки участвуют в денежном обращении, предоставляя ссуды бизнесу и населению. Наличие всех денег в экономике называется предложением денег.

Предложение денег – количество денег, находящихся в обращении в экономике страны. Размер предложения денег выступает важнейшим фактором, определяющим масштабы расходов в народном хозяйстве. Кривая предложения денег может быть представлена на рисунке 9.4.

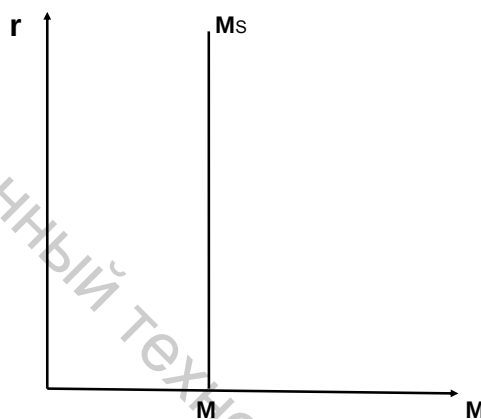


Рисунок 9.4 – Предложение денег

Теперь совместим график спроса на деньги и график предложения денег, также отложив по оси ординат величину процентной ставки (рис. 9.5).

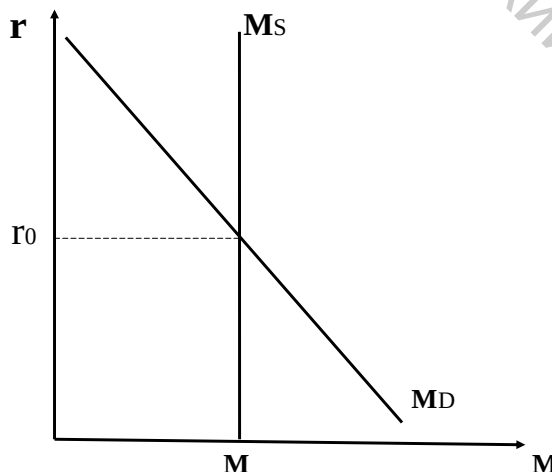


Рисунок 9.5 – Равновесие на рынке денег

Пересечение линий M_d и M_s показывает, что равновесие на денежном рынке

установится на уровне процента r_0 .

9.3 ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ И ЕЁ УРОВНИ. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Совокупность различных видов действующих в стране банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма, образует кредитную систему государства (рис.9.6).

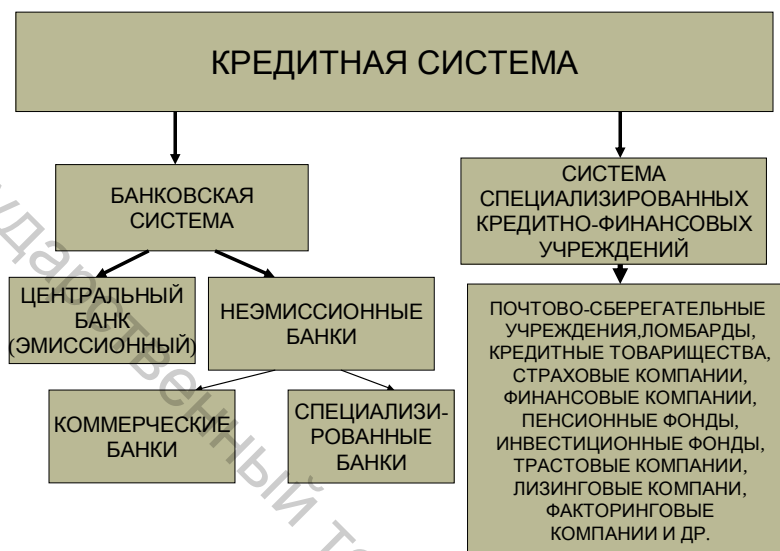


Рисунок 9.6 – Кредитная система государства

В странах с развитой рыночной экономикой сложились двухуровневые банковские системы. *Верхний уровень* системы представлен центральным (эмиссионным) банком. *На нижнем уровне* действуют коммерческие банки.

Центральный банк проводит государственную эмиссионную и валютную политику, является ядром банковской системы.

Центральный банк – это привилегированная и элитарная финансовая организация, наделенная функциями администратора и банка. Центральный банк выполняет ряд функций в экономике (рис. 9.7).

Центральный Банк - главный банк государства, эмиссионный центр, основное звено кредитной системы, орган проведения денежно-кредитной политики, а также банковского регулирования и надзора. Основные цели деятельности **Центрального Банка**: защита и обеспечение устойчивости рубля, его покупательной способности и поддержание стабильного курса по отношению к иностранным валютам, развитие и укрепление банковской системы, организация эффективной системы расчетов. Получение прибыли не является целью его деятельности. **Центральный Банк** обладает особой **правосубъектностью**. Это связано с двойственной природой, присущей всем национальным банкам в государствах с рыночным

типом экономики. С одной стороны, **Центральный Банк** выступает в роли властного органа, осуществляющего от лица государства экономическую политику посредством только ему присущих инструментов и методов, с другой - в роли обычного субъекта коммерческой деятельности. Таким образом, он совмещает в себе черты учреждения публичного права с чертами организации частного права.

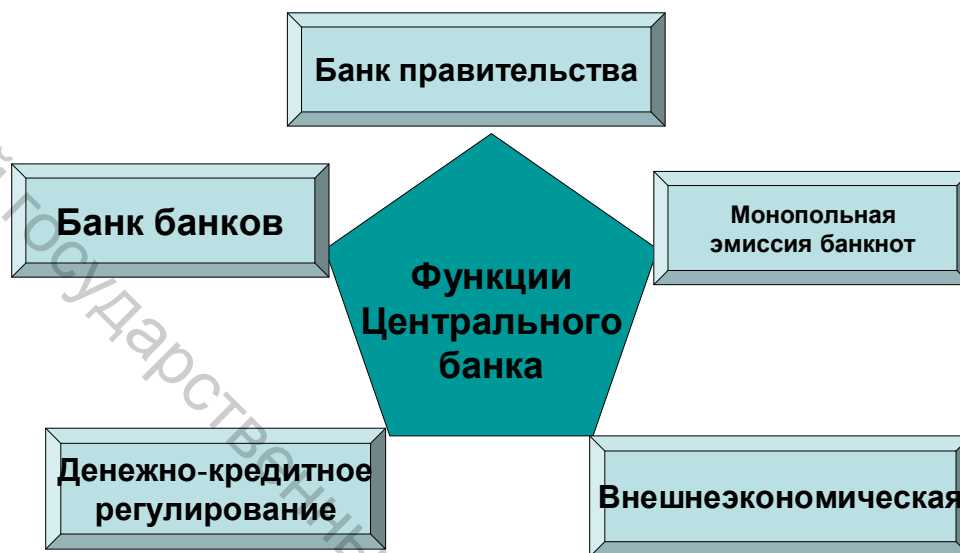


Рисунок 9.7 – Функции Центрального банка в экономике

Важнейшей составной частью банковской системы являются коммерческие банки. В настоящее время банки являются центральным звеном кредитной системы и реализуют в своей деятельности основную массу кредитных и финансовых операций.

Коммерческие банки выполняют следующие функции на рынке:

1. Аккумуляция денежного капитала.
2. Посредничество в кредите.
3. Проведение расчетов и платежей в народном хозяйстве.
4. Организация выпуска и размещения ценных бумаг.
5. Консультационное обслуживание населения.

Коммерческие банки выполняют 3 группы операций:

- пассивные;
- активные;
- активно-пассивные.

Пассивные операции – это операции, посредством которых осуществляется формирование ресурсной базы.

Активные операции, посредством которых осуществляется размещение накопленных средств на финансовом рынке.

Активно-пассивные операции, включают в себя как активную, так и

пассивную фазы (трастовые, депозитарные, посреднические, кассовые и др.)

9.4 ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА

Финансы (мн. от лат. *financia* — приказ о выплате) — это фонды денежных средств, возникающие в процессе общественного воспроизводства у основных экономических субъектов и используемые для общегосударственных нужд и нужд общественного воспроизводства. Обычно речь идёт о:

- целевых фондах государства (общегосударственные или централизованные финансы) и
- децентрализованных финансах хозяйствующих субъектов (предприятий).

В процессе формирования и использования этих фондов денежных средств возникают финансовые отношения. С помощью финансовых отношений государство осуществляет прямое перераспределение национального дохода в целях стимулирования наиболее эффективного процесса хозяйствования.

Финансовая система государства — это система экономических отношений, связанная с **формированием и использованием фондов денежных средств, предназначенных для удовлетворения общегосударственных нужд и нужд расширенного воспроизводства, а также учреждения, осуществляющие управление и контроль за использованием денежных средств из этих фондов.**

Общегосударственные финансы включают в себя:

1. Бюджетную систему (государственные и местные бюджеты).
2. Государственные внебюджетные целевые фонды;
3. Государственный кредит;
4. Государственные фонды страхования

Задачи, решаемые системой общегосударственных финансов:

- развитие производственной сферы,
- развитие социальной сферы (культура, спорт, образование и пр.),
- обеспечение финансовыми ресурсами нужд обороны, управления страной, правоохранительная деятельность.

В странах рыночной экономики производственная сфера развивается и совершенствуется за счет самофинансирования, привлечение кредитных и иных ресурсов. Государство осуществляет поддержку лишь приоритетных отраслей экономики и осуществляется по следующим направлениям:

1. Развитие отраслей и производств, обеспечивающих развитие НТП.
2. Отраслей, выпускающих экспортную или дефицитную продукцию.
3. Развитие отраслей и производств, имеющих общенациональное значение (энергетика, некоторые отрасли добывающей промышленности и сельское хозяйство).

9.5 ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

Государственный бюджет (от англ. budget — чемодан, мешок с деньгами) — ведущее звено финансовой системы. Через бюджет осуществляются постоянная мобилизация ресурсов и их расходование.

Государственный бюджет представляет собой основной финансовый план государства на текущий год, имеющий силу закона. Утверждается законодательными органами власти — парламентами.

Основные функции государственного бюджета. Государственный бюджет современных зарубежных стран выполняет следующие основные функции:

1. Перераспределение национального дохода. Через государственный бюджет перераспределяется около 50% ВВП. Бюджет широко используется для:

- межотраслевого перераспределения финансовых ресурсов. Таким образом совершенствуются межотраслевые пропорции и обеспечивается выделение приоритетных отраслей экономики.
- территориального перераспределения финансовых ресурсов. Посредством налоговой системы изымаются финансовые ресурсы из регионов, где они имеются в относительно избыточном объеме и направляются в ресурсодефицитные регионы, обеспечивая тем самым их развитие. Как правило, это области, бедные природными ресурсами или пострадавшие экологически и т.п.
- перераспределение доходов между различными группами населения посредством налоговой системы и системы социальных трансфертов.

Используя бюджет, государство вносит глубокие изменения в пропорции, складывающиеся на стадиях производства и первичного распределения национального дохода.

2. Государственное регулирование и стимулирование экономики. Перераспределение национального дохода в значительной мере позволяет реализовать следующую функцию государственного бюджета — государственное регулирование и стимулирование экономики.

3. Финансовое обеспечение социальной политики. Государственный бюджет стал *крупным источником средств для воспроизводства рабочей силы*. По мере научно-технического прогресса воспроизводство рабочей силы все в большей степени зависит от расходов на образование, здравоохранение, социальное страхование и обеспечение.

4. Реализация всех этих функций дополняется осуществлением контроля за образованием и использованием централизованного фонда денежных

средств. Он включает контроль за соблюдением финансово-экономического законодательства в процессе формирования и использования денежных фондов, оценку эффективности финансово-хозяйственных операций и целесообразность произведенных расходов

Период, в течение которого действует утвержденный бюджет, называется *бюджетный год*.

Композиция бюджета. В широком смысле слова бюджет — баланс, в одной стороне которого находятся все доходы, в другой — расходы (*вертикальная и горизонтальная композиция бюджета*).

Доходы бюджета — часть централизованных финансовых ресурсов государства, необходимых для выполнения его функций. Можно выделить следующие основные источники доходной части бюджета: налоги, государственные займы, доходы от использования государственной собственности; доходы от приватизации; гранты или дары; денежная эмиссия.

1. Главный метод перераспределения национального дохода — *налоги*, обеспечивающие преобладающую долю доходов бюджета. Так, в доходах центрального бюджета различных государств налоговые поступления составляют около 9/10. Доля налогов в доходах членов федерации и местных бюджетов значительно меньше. Эти бюджеты формируются за счет закрепленных (собственные доходы соответствующих бюджетов) и регулирующих (доходы, передаваемые из вышестоящего звена бюджетной системы нижестоящему) доходов.

2. Следующим по своему финансовому значению доходом бюджета являются *государственные займы*. К этому методу государство прибегает при бюджетных дефицитах, которые предусматриваются при составлении бюджета на предстоящий год. Существуют два пути получения государственных займов: 1) государственные займы, полученные у физических и юридических лиц путем выпуска ценных бумаг от имени государства; 2) кредиты, полученные у центрального банка и других, кредитных учреждений. Увеличение объема кредитных операций государства ведет к росту государственного долга. И часто ведет к росту налогов. Его погашение, выплата по нему процентов осуществляются в значительной мере за счет налоговых платежей либо новыми кредитными операциями. получения государственных займов от отдельных государств либо от международных финансово-кредитных учреждений. Поэтому средства, мобилизуемые на основе государственных займов, необходимо рассматривать не в качестве источника формирования доходов бюджета, а в качестве способа временного пополнения бюджетного фонда.

3. Доходы от использования государственной собственности.

4. Доходы от приватизации.

5. Гранты (дары) от иностранных правительств или международных организаций. Гранты могут предо- ставляться либо для финансирования

реализации определенного проекта, либо просто для поддержания бюджета дружественных государств, испытывающих трудности. Гранты не считаются статьей финансирования бюджета и показываются в его доходной части, а не "под чертой". Если грант предназначен для приобретения средств производства, он считается капитальным. Все остальные гранты относятся к текущим. Гранты отличаются от займов тем, что по грантам не наступает контрактного обязательства выплачивать полученные суммы.

6. При чрезвычайных обстоятельствах, когда получение налоговых платежей, государственных займов оказывается затруднительным, государство обращается к *эмиссии бумажных денег*. Это самый непопулярный метод, так как вызывает рост денежной массы без соответствующего товарного обеспечения и приводит к усилению инфляционного процесса, который имеет тяжелые социально-экономические последствия.

В зависимости от государственного устройства страны различают:

- а) в унитарном государстве — доходы центрального (государственного) бюджета и доходы местных бюджетов;
- б) в федеративном государстве — доходы федерального бюджета, доходы бюджетов членов федерации и доходы местных бюджетов;

Расходы государственного бюджета представляют собой затраты, возникающие в связи с выполнением государством своих задач и функций.

С начала XX века основная тенденция в области расходов государственного бюджета — постоянное их увеличение. Скачкообразный рост расходов происходит в периоды войн, когда они увеличиваются в десятки раз. Однако во второй половине XX в. удельный вес военных расходов сократился и возросли социальные расходы, затраты по вмешательству в экономику.

Расходы государственного бюджета стран с развитой рыночной экономикой подразделяются на следующие пять групп:

- 1) социальные цели;
- 2) вмешательство в экономику;
- 3) военные;
- 4) содержание государственного аппарата управления;
- 5) предоставление субсидий и кредитов развивающимся странам.

Основные в государственном бюджете расходы военные, на вмешательство в экономику и на социальные цели.

1. Затраты на социальные цели включают расходы на образование, здравоохранение, социальное страхование и социальное обеспечение. Они проходят по многочисленным социальным программам. В США насчитывается около 100 таких программ, в Великобритании — несколько десятков. Затраты на социальное страхование в значительной мере финансируются за счет самих трудящихся.

2. Быстро растущей группой государственных расходов являются затраты по вмешательству в экономику (бюджетное финансирование). Например

затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР от 50 до 70% всех затрат на научные исследования), на экономическую и социальную инфраструктуру, поддержку сельского хозяйства, государственных отраслей экономики, обеспечение занятости в отдельных отраслях хозяйства и регионах страны, на стимулирование экспорта.

Повысились субсидии частным фирмам, особенно в так называемых *районах развития*. К ним относятся районы с высоким уровнем безработицы и замедленным экономическим ростом.

В некоторых странах выдаются субсидии на занятость предпринимателям на вновь принятых работников. Значительные ресурсы из государственного бюджета предоставляются сельскому хозяйству. В странах Европейского Союза (ЕС) поддержка сельского хозяйства осуществляется не только на национальном, но и на межгосударственном уровне.

Активная помощь оказывается также экспортным фирмам, что значительно облегчает их положение в условиях острой конкурентной борьбы на мировых рынках. стимулирует относительно высокие темпы экономического роста, но и смягчает ее циклические колебания. Удельный вес расходов государственных бюджетов по вмешательству в экономику увеличился с 15—17% в середине 50-х до 20% в середине 60-х и 22—25% в 80—90-х годах.

3. На военные расходы в ведущих зарубежных странах приходится до 20 общей суммы расходов государственного бюджета. Они подразделяются на прямые и косвенные военные расходы. *Прямые военные расходы* отражаются в военных бюджетах — отграниченной части государственного бюджета. Они включают затраты на производство новейших наступательных стратегических вооружений, содержание и обучение личного состава вооруженных сил, научные исследования военного характера, содержание милитаристских блоков (НАТО).

Прямые военные расходы резко возрастают в периоды войн и в условиях милитаризации экономики.

К *косвенным военным расходам* относятся часть процентов, уплачиваемых по государственному долгу, контрибуции и репарации, пенсии и пособия инвалидам войны и семьям погибших, а также военные расходы, которые проходят по статьям гражданских ведомств. и

4. Расходы на содержание государственного аппарата управления включают затраты на содержание органов законодательной и исполнительной власти, суда, прокуратуры, полиции, различных министерств и ведомств. В целом расходы на государственный аппарат занимают 4—5% общей суммы расходов бюджета.

5. Расходы по внешнеэкономической деятельности.

6. Расходы по обслуживанию государственного долга.

Расходы бюджета, являясь важной составной частью государственных

расходов в целом, выражают экономические отношения, возникающие в связи с использованием средств общегосударственного денежного фонда.

Возможны 3 варианта состояния бюджетного фонда:

- *сбалансированное* состояние, когда доходы равны расходам;
- *профицит*, когда доходы превышают расходы;
- *дефицит*, когда расходы превышают доходы.

Наиболее типичное – дефицит.

9.6 НАЛОГИ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, ВИДЫ. КРИВАЯ ЛАФФЕРА

Решающее значение в доходах бюджета имеют налоги.

Налоги — обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц, носящие фискальный характер.

Государство без налогов существовать не может, так как они главный метод мобилизации доходов в условиях рыночных отношений. В эпоху становления и развития капиталистических отношений значение налогов стало усиливаться: для содержания армии и флота, обеспечивающих завоевание новых территорий — рынков сырья и сбыта готовой продукции, казне нужны были дополнительные средства. Первые такие принципы были сформулированы Адамом Смитом, который в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов», изданном в 1776 г., впервые сформулировал четыре основных принципа налогообложения, которые позже были дополнены еще четырьмя.



Рисунок 9.8 – Принципы налогообложения

- *равномерность* или *принцип справедливости* - подданные

государства должны по возможности соответственно своей способности и силам, т.е. соответственно доходу, участвовать в содержании правительства;

- *определенность* – налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа — все это должно быть ясно и определено для плательщика;
- *удобство*– каждый налог должен взиматься в то время или тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее платить его;
- *экономия*– каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он удерживал из доходов народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства.
- *налог должен взиматься с доходов, а не с капитала*. Чрезвычайно важно, чтобы налогообложение не наносило ущерба национальному капиталу. Налогообложение любой страны не должно превышать наиболее высоких налоговых ставок, существующих в настоящее время в развитых странах. В результате будет исключена опасность лишения страны путем налогообложения части ее капитала.

Функции налогов выявляют их социально-экономическую сущность, внутреннее содержание. В современных условиях налоги выполняют три функции: фискальную, регулирующую и стимулирующую.

1. Фискальная функция — основная, характерная изначально для всех государств. С ее помощью образуются государственные денежные фонды, т. е. материальные условия для функционирования государства. Именно эта функция обеспечивает реальную возможность перераспределения части стоимости национального дохода в пользу наименее обеспеченных социальных слоев общества.

Значение фискальной функции с повышением экономического уровня развития общества возрастает. XX в. характеризуется огромным ростом доходов государства от взимания налогов, что связано с расширением его функций и определенной политикой социальных групп, находящихся у власти.

Фискальная функция налогов создает объективные предпосылки для вмешательства государства в экономические отношения, т. е. она обуславливает регулирующую функцию.

2. Регулирующая функция означает, что налоги как активный участник перераспределительных процессов оказывают существенное влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала.

3. Стимулирующая. Налоги влияют на уровень и структуру совокупного спроса, а через механизм рыночного спроса могут содействовать произ-

водству или тормозить его. От налогов зависит соотношение между издержками производства и ценой товаров и услуг, являющееся для предпринимателей определяющим в процессе использования или реализации производственных мощностей

В современном государстве существуют различные виды налогов (рисунок 9.9).

Прямые – подоходный налог с населения, налог на прибыль корпораций, поимущественный налог и ряд других.

Косвенные — это налоги, взимаемые в ценах товаров и услуг (НДС), акцизы, таможенные пошлины, фискальные монопольные налоги. Прямые налоги преобладают в Канаде, США, Японии, Дании, а косвенные — во Франции, Италии, Норвегии. В целом в странах произошел сдвиг в сторону прямого налогообложения. В налоговых поступлениях в госбюджет Республики Беларусь преобладают косвенные налоги. Это свидетельствует о том, что налоговая система страны выполняет в большей степени фискальную, нежели стимулирующую функцию.

Особенно важна классификация в зависимости от объекта налогообложения и его цели:

1) подоходный налог с населения. Наибольшие поступления среди прямых налогов обеспечивает подоходный налог с населения — от 25 до 45% и более от общей суммы доходов государственного бюджета;

2) налог на прибыль корпораций. Одна из наиболее ярких тенденций в области прямого налогообложения в западных странах — постоянное снижение удельного веса поступлений по налогу на прибыль корпораций. Так, в США накануне Второй мировой войны поступления по этому налогу составляли почти половину всех налоговых поступлений федерального бюджета, в 1998 г. - 12%.

Такие же процессы происходят во всех других экономически развитых странах. Доля этого налога в общих доходах бюджета колеблется от 5,5% во Франции и Германии, до 10—11% в Великобритании;

3) налог на добавленную стоимость (НДС). Среди косвенных налогов в зарубежных развитых странах наибольшее значение имеют налог на добавленную стоимость (НДС) НДС — важнейшая составная часть налоговых систем 42 государств, в том числе 17 европейских (действует во всех странах ЕС). Из ведущих зарубежных стран НДС не применяется в США и Японии. На долю этого налога приходится от 30 до 50% и более всех косвенных налогов. В целях стимулирования экспорта все вывозимые товары освобождаются от НДС;

4) акцизы (на табак, крепкие спиртные напитки, пиво, вино, бензин);

5) таможенные пошлины — это налоги, взимаемые при импорте и экспорте товаров. В связи с интернационализацией хозяйственной жизни, развитием международного разделения труда роль таможенных пошлин как доходного источника после Второй мировой войны в экономически

развитых западных странах постоянно снижалась. Это связано с общим сокращением таможенных тарифов на промышленные товары в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ)', созданием зон беспошлинной торговли в странах ЕС, ЕАСТ и др.

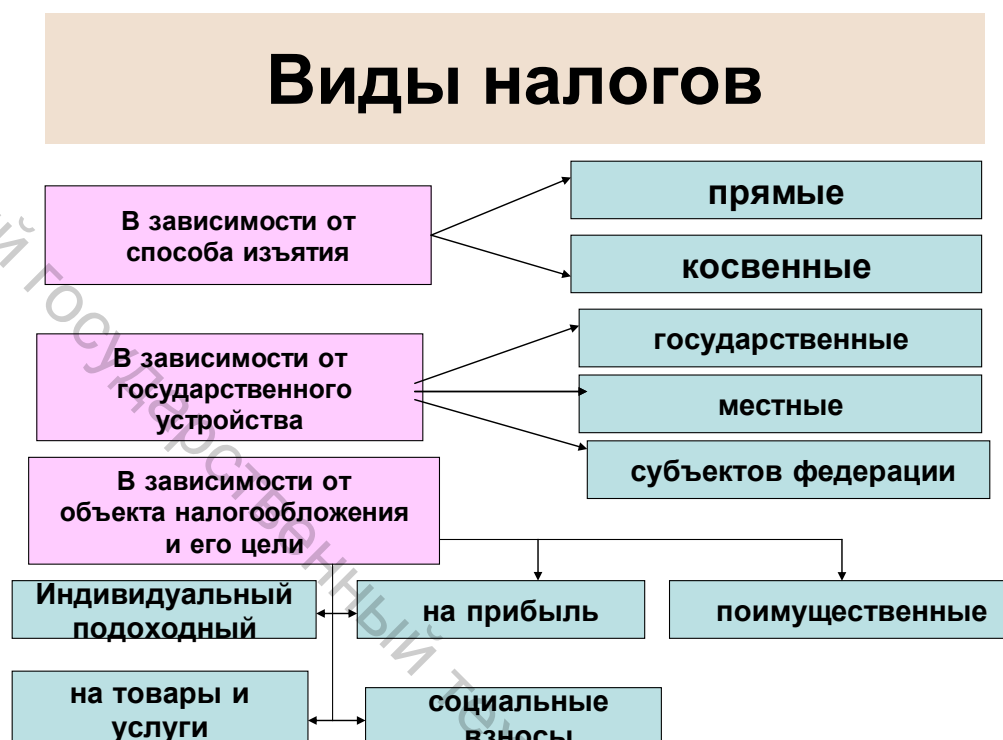


Рисунок 9.9 – Виды налогов

Увеличение налоговой ставки свыше ее оптимальной величины приведет к сокращению объемов национального производства и снижению суммы налоговых поступлений в бюджет государства. Это было показано советником президента Р.Рейгана А.Лаффером.

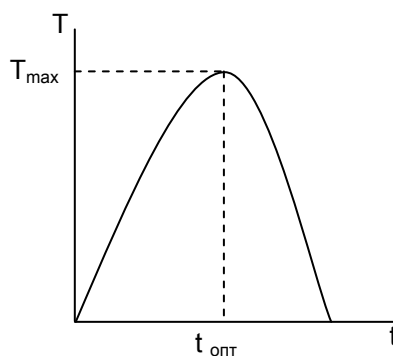


Рисунок 9.10 – Кривая Лаффера

Налоговые платежи являются важнейшим инструментом

государственного макроэкономического регулирования. Налоги должны обеспечивать доходную часть бюджета финансовыми ресурсами и одновременно они не должны быть слишком высокими, чтобы сохранялись стимулы развития производства у национальных производителей.

Используя налоговую функцию $T = t * Y$, А.Лаффер показал, что существует оптимальная ставка налога ($t_{\text{опт.}}$), при которой налоговые поступления максимальны ($T_{\text{max.}}$). Если увеличить ставку налога, то уровень деловой активности (совокупный выпуск) снизится, и налоговые поступления сократятся, поскольку уменьшится налогооблагаемая база (Y) (рис.9.10). Поэтому в целях борьбы со стагфляцией (одновременным спадом производства и инфляцией) А. Лаффер в начале 80-х годов предложил такую меру, как снижение ставки налога (и подоходного, и на прибыль корпораций).

ЛЕКЦИЯ 10. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

10.1 ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

10.2 БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

10.3 ПОНЯТИЕ И ЦЕЛИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ. ПОЛИТИКА «ДОРОГИХ» И «ДЕШЕВЫХ» ДЕНЕГ

10.1 ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

С целью ускорения экономического роста, контроля над занятостью и инфляцией государство осуществляет фискальную, или бюджетно-налоговую политику.

Фискальная политика представляет собой систему мер, которую предпринимает правительство для стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и/или расходов государственного бюджета. (Поэтому фискальную политику также называют бюджетно-налоговой политикой).

Целями фискальной политики, как любой стабилизационной (антициклической) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, являются обеспечение:

- 1) стабильного экономического роста;
- 2) полной занятости ресурсов (прежде всего решение проблемы циклической безработицы);
- 3) стабильного уровня цен (решение проблемы инфляции).

Фискальная политика – это политика регулирования правительством прежде всего совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае

происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов. Однако некоторые инструменты фискальной политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности.

Фискальную политику проводит правительство.

Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно: 1) государственные закупки; 2) налоги; 3) трансферты.

По методам осуществления различают фискальную политику:

1) дискреционную и 2) автоматическую (недискреционную).

Дискреционная фискальная политика представляет собой законодательное (официальное) изменение правительством величины государственных закупок, налогов и трансфертов с целью стабилизации экономики.

Автоматическая фискальная политика связана с действием встроенных (автоматических) стабилизаторов.

Автоматические стабилизаторы представляют собой инструменты, величина которых *не меняется*, но само наличие которых (встроенность их в экономическую систему) автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве. Т.е. происходит естественное приспособление экономики к фазам экономического цикла

К автоматическим стабилизаторам относятся:

- 1) подоходный налог;
- 2) пособие по безработице.

Подоходный налог действует следующим образом: при спаде уровень деловой активности (Y) сокращается, и, следовательно, величина налоговых поступлений уменьшается. В условиях экономического роста растет занятость, увеличиваются объемы выпуска, растет прибыль, налоговые поступления при прогрессивной системе налогообложения увеличиваются даже при неизменной ставке налога. Увеличение налогов сокращает величину совокупных расходов и оказывает антиинфляционное воздействие на экономику. Поскольку экономический рост сопровождается ростом занятости, уменьшаются трансфертные государственные платежи (пособия по безработице, по бедности), что также сдерживает развитие инфляции. Наоборот, в условиях экономического спада налоговые поступления автоматически снижаются, а трансфертные платежи возрастают (пособия по безработице), что содействует увеличению совокупных расходов и снижению уровня безработицы.

Такие инструменты фискальной политики, как налоги и трансферты действуют не только на совокупный спрос, но и на совокупное предложение.

Поскольку фирмы рассматривают налоги как издержки, то рост налогов ведет к сокращению совокупного предложения, а сокращение налогов – к росту деловой активности и объема производства. Подробное изучение воздействия налогов на совокупное предложение принадлежит американскому экономисту, одному из основоположников концепции «экономической теории предложения» Артуру Лафферу (рис. 12.3).

В развитых странах экономика на 2/3 регулируется с помощью дискреционной фискальной политики и на 1/3 – за счет действия встроенных стабилизаторов.

В зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, инструменты фискальной политики используются по-разному. Выделяют два вида дискреционной фискальной политики:

- 1) стимулирующую;
- 2) сдерживающую.

Если страна переживает депрессию или находится в стадии экономического кризиса, то государство может принять решение о проведении *стимулирующей фискальной политики*. В данном случае правительству необходимо стимулировать или совокупный спрос, или предложение или оба параметра сразу. Для этого, при прочих равных условиях, государство повышает размер своих закупок товаров и услуг, снижает налоги и повышает трансферты, если это возможно. Любое из данных изменений приведет к увеличению совокупного выпуска, что автоматически увеличивает совокупный спрос и параметры системы национальных счетов. Стимулирующая фискальная политика приводит к увеличению объемов выпуска в большинстве случаев. **Стимулирующая фискальная политика (фискальная экспансия)**(рис. 10.1 (фискальная экспансия)) предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или комбинирование этих мер. Она сокращает рецессионный разрыв выпуска и снижает уровень безработицы, направлена на увеличение совокупного спроса (совокупных расходов). Ее инструментами выступают: а) увеличение государственных закупок; б) снижение налогов; в) увеличение трансфертов.

Сдерживающая фискальная политика (фискальная рестрикция) направлена на ограничение циклического подъема экономики и предполагает снижение государственных расходов и увеличение налогов. (рис.10.1). Она имеет целью сокращение инфляционного разрыва выпуска и снижение инфляции и направлена на сокращение совокупного спроса (совокупных расходов). Ее инструментами являются: а) сокращение государственных закупок; б) увеличение налогов; в) сокращение трансфертов. Подобная

политика регулярно проводится правительствами ряда стран с целью замедлить темпы инфляции или избежать её высоких темпов в случае экономического бума

Фискальная политика в Республике Беларусь является сдерживающей, что связано с инфляционными процессами в национальной экономике. Современная бюджетно-налоговая политика Республики Беларусь предполагает сокращение расходов государственного бюджета и увеличение его доходов главным образом за счет неналоговых инструментов (использование механизмов приватизации, стимулирования деловой активности).



Рисунок 10.1– Стимулирующая и сдерживающая фискальная политика

Кроме того, проводится совершенствование и налоговой политики. Это обусловлено тем, что бюджетно-налоговая политика государства носила до сих пор фискально-защитный характер, при котором государство стремилось обеспечить высокую степень защиты населения. Это предполагало высокую налоговую нагрузку на экономику. В связи с этим произошло снижение темпов развития производства, снизилась собираемость налоговых платежей, произошло ухудшение собираемости налогов. Дальнейшее реформирование налоговой системы в республике предполагает дальнейшее упрощение системы налогообложения и снижение налоговой нагрузки основных субъектов хозяйствования.

В идеале бюджет любого уровня бюджетной системы государства должен быть сбалансирован. Однако в силу действия различных факторов (экономических, политических, природных и др.) часто возникает ситуация, когда доходы бюджета (налоговые и неналоговые) не покрывают все необходимые для соответствующего уровня бюджетной системы расходы. В этом случае возникает бюджетный дефицит.

Бюджетный дефицит — превышение расходов бюджета над его доходами. В случае превышения доходов над расходами возникает бюджетный профицит.

В целях облегчения последствий бюджетного дефицита для экономики страны может быть предпринят ряд мер по управлению бюджетным дефицитом. Такими мерами является налоговое покрытие, эмиссионное покрытие и секвестирование бюджета.

Налоговое покрытие бюджетного дефицита. Введение дополнительных налогов и увеличение ставок существующих налогов в краткосрочной перспективе позволяет наполнить бюджет. Однако такая мера в дальнейшем может привести к невыгодности инвестиций и предпринимательской активности, а следовательно к сокращению производства и переходу части экономики в теневой сектор. Таким образом, налоговое покрытие бюджетного дефицита даёт лишь краткий эффект, в последующем уменьшая доходы бюджета в связи уменьшением налогооблагаемой базы.

Эмиссионное покрытие бюджетного дефицита. Бюджетный дефицит может быть уменьшен или даже полностью покрыт за счёт выпуска дополнительных денег. Такая мера провоцирует инфляцию, которая обесценивает внутренний долг и фактически удешевляет его обслуживание. Если темпы инфляции достаточно высоки, процентные ставки по государственным ценным бумагам могут даже стать отрицательными. Тем не менее, высокая инфляция, перерастающая в гиперинфляцию, крайне вредна для экономики государства, приводя к деградации денежной системы, обесцениванию сбережений населения, экономическому спаду. Помимо этого, в условиях инфляции государство вынуждено каждый новый выпуск государственных ценных бумаг обуславливать более высокой процентной ставкой, а также вводить ценные бумаги с плавающей процентной ставкой. Это в значительной мере нивелирует выгоду эмиссионного покрытия бюджетного дефицита.

Секвестирование бюджета. Представляет собой пропорциональное снижение всех расходных статей бюджета на определённую долю. Применяется с момента ввода и до конца бюджетного года. В рамках секвестирования возможно наличие ряда защищённых расходных статей, перечень которых определяется высшими органами власти. Ряд статей (таких, например, как обслуживание внешнего долга) секвестировать невозможно.

Из трех возможных состояний бюджетного фонда наиболее типичным для современного государства является состояние дефицита. Дефицит государственного бюджета может покрываться за счет заимствований государства. Государственные заимствования приводят к появлению такого явления, как государственный долг.

Государственный долг — результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. Государственный долг равен сумме дефицитов прошлых лет с учётом вычета бюджетных излишков.

Осуществление государственных займов у резидентов порождают внутренний долг и у нерезидентов – внешний долг. Сумма внешнего и внутреннего долга – это **национальный долг страны**.

Виды государственного долга:

- *капитальный государственный долг* представляет всю сумму выпущенных и непогашенных долговых обязательств государства, включая начисленные проценты, которые должны быть выплачены по этим обязательствам;
- *текущий государственный долг* составляют расходы по выплате доходов кредиторам по всем долговым обязательствам государства и по погашению обязательств, срок оплаты которых наступил;

Государственный долг подразделяется также на краткосрочный (до одного года), среднесрочный (от одного года до пяти лет) и долгосрочный (свыше пяти лет). Наиболее тяжёлыми являются краткосрочные долги. По ним вскоре приходится выплачивать основную сумму с высокими процентами.

Показатель величины государственного долга отражается в СНС и государство контролирует этот важнейший макроэкономический показатель. МВФ рассчитал и установил критические значения величины государственного долга. Внешний долг страны не должен превышать:

- 60%к ВВП;
- отношение внешнего долга к экспорту товаров и услуг (критическое значение) – 220 %;
- отношение платежей по внешнему долгу к экспорту товаров и услуг – 25 %.

Каждое государство осуществляет управление государственным долгом для того, чтобы его величина не превысила критическое значение.

Управление государственным долгом – это система мер,

направленных на обслуживание долга (выплата % по нему) и его погашение.

Финансирование расходов, связанных с обслуживанием и погашением государственного долга осуществляется за счет:

- 1) увеличения налогов (основной, но не единственный источник);
- 2) продажи государственной собственности;
- 3) прибыли, если средства использованы производительно;
- 4) осуществления новых займов.

Размещение новых государственных займов для погашения задолженности по уже выпущенным называется *рефинансированием государственного долга*.

Наличие государственного долга имеет следующие реальные негативные последствия:

- погашение внутреннего долга путем выплаты процентов населению увеличивает неравенство в доходах разных социальных групп, поскольку значительная часть государственных обязательств сконцентрирована у наиболее состоятельной части населения. Следовательно, те, кто обладает государственными ценными бумагами, при их погашении станут еще богаче;
- повышение налогов с целью выплаты процентов по государственному долгу может подорвать действие экономических стимулов развития национального производства;
- займы правительства в национальной банковской системе для уплаты процентов по государственному долгу приводят к сокращению инвестиций внутри страны;
- наличие государственного долга создает психологическое напряжение в стране, порождая неуверенность в деловой активности ее экономики.

10.3 ПОНЯТИЕ И ЦЕЛИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ.

ПОЛИТИКА «ДОРОГИХ» И «ДЕШЕВЫХ» ДЕНЕГ

Одной из форм стабилизационной политики правительства наряду с фискальной и внешнеторговой является кредитно-денежная политика (КДП) или **монетарная**.

Конечные цели КДП:

- экономический рост и смягчение циклических колебаний;
- полная занятость;
- стабильность цен;
- устойчивый платежный баланс.

Для достижения этих целей используют инструменты кдп.

Монетарной (денежно-кредитной) политикой называется совокупность средств и инструментов, с помощью которых

государство осуществляет предложение и регулирование количества денег в национальной экономике.

Инструменты денежно-кредитной политики — это совокупность монетарных мероприятий, используемых центральным банком для достижения намеченных экономических результатов. У разных стран общие монетарные методы, но имеются отличия, обусловленные влиянием традиций, уровнем развитости кредитной системы, ролью государства и центрального банка в экономике.

Различают прямые (административные) и косвенные (рыночные) инструменты денежно-кредитного регулирования. К *прямым* относят директивы, предписания и инструкции, которые ограничивают сферу деятельности кредитного института (реже); к *косвенным* — инструменты, которые воздействуют на денежно-кредитную сферу через формирование условий функционирования денежного рынка и рынка капиталов. Более гибкие, однако, результаты их влияния сказываются не сразу (временной лаг) и не всегда достигают намеченной цели.

Косвенные (рыночные) инструменты денежно-кредитного регулирования в свою очередь делятся на две группы: общие и селективные. **Общие** предназначены для регулирования состояния кредитной системы в целом и дают возможность центральному банку контролировать величину денежной массы. Они включают три вида инструментов:

- изменение учетной ставки;
- изменение резервной нормы;
- операции на открытом рынке.

Учетная ставка процента — это ставка, по которой центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам. Она называется **учетной ставкой процента, или ставкой рефинансирования**. Изменение учетной ставки процента называется **дисконтной политикой**.

Учетная ставка является своеобразным ориентиром для установления межбанковской ставки процента и ставки процента, по которой коммерческие банки выдают кредиты небанковскому сектору экономики (домохозяйствам и фирмам). Если центральный банк объявляет о возможном повышении учетной ставки процента, экономика реагирует очень быстро, кредиты становятся «дорогими», и денежная масса сокращается.

В отличие от воздействия на предложение денег изменения нормы обязательных резервов, изменение учетной ставки процента влияет только на величину кредитных возможностей коммерческих банков.

Изменение учетной ставки также не является самым гибким и оперативным инструментом монетарной политики. Центральный банк не позволяет коммерческим банкам злоупотреблять возможностью получения у него кредитов. Он предоставляет средства только в том случае, если, по оценкам экспертов, банк действительно нуждается в помощи, а причины его финансовых затруднений являются объективными.

Изменение резервной нормы. Часть денежных средств банки обязаны хранить на счетах Центрального банка. Например, если норма обязательных резервов составляет 10 %, то из каждых 100 долл. депозитов 10 долл. перечисляют в ЦБ и хранят там, на специальном беспроцентном счете. Величина резервов, то есть часть активов коммерческого банка, которую он обязан хранить на счетах центрального банка, во многом определяет его кредитные возможности. Поэтому, повышая или снижая норму обязательного резервирования, центральный банк либо ограничивает, либо стимулирует кредитную активность коммерческих банков.

Операции на открытом рынке — это покупка или продажа Центробанком государственных облигаций на вторичных рынках ценных бумаг. Покупая государственные облигации, Центральный банк добивается увеличения резервов коммерческих банков, что позволяет увеличить кредитование, то есть создавать деньги. Продавая облигации, Центральный банк стремится уменьшить банковские резервы и, следовательно, уменьшить создание новых денег.

Операции на открытом рынке являются наиболее гибким инструментом КДП и широко используются в тех странах, где существует единый рынок государственных ценных бумаг.

Все эти инструменты влияют на количество денег в экономике, т.е. на их предложение. Механизм воздействия изменения предложения денег на экономику носит название «механизма денежной трансмиссии» или «денежного передаточного механизма». Механизм денежной трансмиссии показывает, каким образом изменение предложения денег (изменение ситуации на денежном рынке) влияет на изменение реального объема выпуска (ситуацию на рынке товаров и услуг).

В зависимости от целей, поставленных центральным банком, различают политику «дешевых» денег и политику «дорогих» денег.

Политика «дешевых» денег (стимулирующая монетарная политика) проводится в период спада и имеет целью «взбадривание» экономики, стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей. Большое количество денег у предприятий и населения стимулирует совокупный спрос, способствует развитию производства и росту занятости в стране. Суть проведения данной политики заключается в проведении мер, способствующих увеличению банковских ресурсов

Мероприятия политики дешевых денег:

- 1) снижение нормы резервных требований,
- 2) снижение учетной ставки процента,
- 3) покупка центральным банком государственных ценных бумаг.

В результате этих мер вырастут избыточные резервы системы коммерческих банков, которые являются основой увеличения денежного предложения, а процентная ставка отреагирует понижением, что приведет к росту инвестиционных расходов фирм. Одновременно высокая

процентная ставка привлечет в страну зарубежный капитал, что скажется на снижении

курса национальной валюты, уменьшении импорта, росте экспорта и, как следствие, — чистого экспорта. Таким образом, следствием увеличения расходов фирм, населения и чистого экспорта станут возрастание совокупного спроса, ускорение темпов развития экономики и снижение безработицы.

Результатом такой политики можно ожидать:

- рост денежного предложения;
- снижение рыночной ставки процента;
- рост инвестиций;
- рост совокупных расходов;
- рост ВВП на величину, кратную увеличению инвестиций.

В ситуации, когда в экономике наблюдаются излишние расходы, порождающие инфляционные процессы, центральный банк должен понизить совокупные расходы, ограничив предложение денег, и тем самым снизить темпы инфляции, т.е. применить систему мер, называемую политикой «дорогих» денег. **Политика «дорогих» денег** (политика кредитной рестрикции) проводится в период бума и направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией. Поэтому ее называют **сдерживающей монетарной политикой**. Суть проведения данной политики заключается в том, чтобы ограничить возможности банковской системы для вливания денежной массы в экономику.

Мероприятия Центробанка:

- 1) повышение нормы резервных требований;
- 2) повышение учетной ставки процента;
- 3) продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

Результатом такой политики можно ожидать:

- снижение денежного предложения;
- рост рыночной ставки процента;
- снижение инвестиций;
- снижение совокупных расходов;
- снижение инфляции.

Наряду с перечисленными методами государственного регулирования, имеющими внутризэкономическую направленность, существуют специальные меры внешнеэкономического регулирования. К ним можно отнести меры стимулирования экспорта товаров, услуг, капиталов, «ноу-хау», управленческих услуг и многие другие.

Среди иных факторов, влияющих на спрос, предложение и процентную ставку, можно выделить:

- ситуацию в реальном секторе экономики;

- доходность от вложения средств в производство;
- ситуацию в других секторах финансового рынка;
- экономические ожидания хозяйствующих субъектов;
- потребность банков и других хозяйствующих субъектов в денежных средствах для поддержания своей ликвидности.

ЛЕКЦИЯ 11. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

11.1 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЕГО ПОКАЗАТЕЛИ

11.2 ТИПЫ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

11.3 ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

11.1 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЕГО ПОКАЗАТЕЛИ

В последние три сотни лет экономический рост — центральная проблема любой хозяйственной системы. Необходимость экономического роста обусловлена:

- развитием и возвышением потребностей человечества;
- увеличением численности населения.

Экономический рост представляет собой долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП. В этом определении ключевыми являются слова:

1) *тенденция*, что означает, что реальный ВВП не должен обязательно увеличиваться каждый год, а указывается лишь *направление движения* экономики, так называемый «*тренд*»;

2) *долгосрочная*, поскольку экономический рост является показателем, характеризующим долгосрочный период, а поэтому речь идет об увеличении *потенциального ВВП* (т.е. ВВП при полной занятости ресурсов), о росте производственных возможностей экономики;

3) *реального ВВП* (а не номинального, рост которого может происходить за счет роста уровня цен, причем даже при сокращении реального объема производства).

Показатели экономического роста:

1. Темп экономического роста (ТЭР) — отражает среднегодовое увеличение реального ВВП за определенный период времени, прирост экономического потенциала.

2. Увеличение реального ВВП на душу населения за определенный период времени (прирост уровня жизни).

За последние 15 веков в мире значительно выросли темпы роста населения. Но благодаря огромному ускорению материального производства, выпуск на душу населения рос еще быстрее (таблица 11.1).

Графически экономический рост может быть представлен **тремя**

способами:

- 1) через кривую долгосрочного тренда реального ВВП;
- 2) через кривую производственных возможностей;
- 3) с помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения модели AD-AS).

Таблица 11.1 – Рост населения и объема выпуска на душу населения на протяжении последних 15 веков (среднегодовой темп роста)

	Рост населения	Рост выпуска на душу населения
Аграрианизм (500–1500 гг.)	0,1	0,0
Развитой аграрианизм (1500–1700 гг.)	0,2	0,1
Торговый капитализм (1700–1820 гг.)	0,4	0,2
Капитализм (1820–1990 гг.)	0,9	1,6

Повышение материального благосостояния как главная цель экономического роста конкретизируется в следующих основных составляющих:

1. Увеличение среднедушевых доходов населения. Достижение этой цели получает свое отражение в темпах роста национального дохода (НД) на душу населения.
2. Увеличение свободного времени. Досуг является одним из жизненных благ, но не находит отражения в показателях реального ВВП или НД страны. Поэтому при оценке степени достижения данной цели необходимо принимать во внимание, происходило или нет в течение рассматриваемого периода сокращение рабочей недели и рабочего года, общей продолжительности трудовой деятельности рабочих и служащих.
3. Улучшение распределения НД среди различных слоев населения. Если бы простое увеличение реального НД сопровождалось значительным ухудшением его распределения, то большая часть населения вообще бы не сочла экономический рост улучшением, так как их благосостояние могло бы остаться прежним или даже уменьшиться. Поэтому важно, чтобы в процессе экономического развития поддерживались принципы социальной защищенности по отношению к нетрудоспособным и безработным.
4. Улучшение качества и рост разнообразия выпускаемых товаров и услуг. Это составляющая не находит прямого отражения в показателе реального НД.

В то же время вполне допустимо предположить, что более высокое качество и дифференциация товаров способствуют повышению потребительской удовлетворенности и, следовательно, получают свое отражение в увеличении расходов на покупку товаров и услуг, совокупный размер которых характеризует объем произведенного НД.

11.2 ТИПЫ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Увеличение производственных возможностей и рост потенциального ВВП связаны с изменением либо *количества ресурсов*, либо *качества ресурсов*.

Выделяют два основных типа: экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный рост объема производства происходит за счет увеличения количества применяемых факторов производства — земли, труда, капитала, предпринимательства. При этом их качественный и технический уровни остаются неизменными.

Интенсивный экономический рост характеризуется увеличением объема производимых благ за счет совершенствования качества ресурсов, использованием достижений научно-технического прогресса.

Современное производство характеризуется сочетанием факторов экстенсивного и интенсивного порядка. Например, может иметь место привлечение рабочей силы к усовершенствованной технологической базе или повышение уровня квалификации занятых работников. В зависимости от того, какой способ увеличения производства товаров и услуг преобладает, говорят о преимущественно экстенсивном или интенсивном типе роста.

Соответственно двум типам экономического роста выделяют **две группы факторов**:

- **Факторы экстенсивного типа** экономического роста: использование большего количества рабочей силы; строительство новых предприятий; использование большего количества оборудования; вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель; открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых; внешняя торговля, позволяющая увеличить количество ресурсов, и т.п. Однако при этом квалификация рабочих и производительность их труда, качество оборудования и технология не меняется. Поэтому отдача продукции и дохода на единицу труда и капитала остается прежней.

- **Факторы интенсивного типа** экономического роста: рост уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочей силы; использование более совершенного оборудования; наиболее передовых технологий (в первую очередь, ресурсосберегающих); научной организации труда; наиболее эффективных методов государственного регулирования экономики. Наиболее важную роль среди интенсивных факторов роста играет

научно-технический прогресс. НТП основан на накоплении и расширении знаний, которыми располагает общество; на научных открытиях и изобретениях, которые дают новые знания; на нововведениях, которые служат формой реализации научных открытий и изобретений. Именно научно-технический прогресс обеспечивает совершенствование качества ресурсов.

Основная причина того, что сегодняшний уровень жизни выше, чем был 100 лет назад, заключается в новых технологических знаниях. *Технологические знания* – это понимание наилучших способов (методов) производства товаров и услуг. Новые технологии делают труд более эффективным и позволяют увеличить производство товаров и услуг. Телефон, компьютер, двигатель внутреннего сгорания, конвейер, относятся к тем тысячам технических новшеств, которые увеличили возможности производства товаров и услуг.

11.3 ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Государство с помощью экономической политики может влиять на величину физического и человеческого капитала. Если растет запас капитала в экономике, то увеличивается экономический потенциал страны, и экономика может производить в будущем большее количество товаров и услуг. Поэтому, для ускорения экономического роста правительство должно проводить следующую политику:

- *Стимулировать внутренние инвестиции и сбережения.* Чем выше доля инвестиций в экономику (например, в Японии, Южной Корее), тем выше темпы экономического роста. Основу инвестиций составляют сбережения. Если общество потребляет меньше, а сберегает больше, оно имеет больше ресурсов для инвестирования.

- *Стимулировать инвестиции из-за границы.* Различают два вида иностранных инвестиций: прямые и портфельные. *Прямые иностранные инвестиции* – это инвестиции в капитал, которыми владеют и распоряжаются (управляют) иностранцы. *Портфельные иностранные инвестиции* – это инвестиции в ценные бумаги, которые не дают иностранцу права контроля над объектом инвестирования. Иностранные инвестиции обеспечивают рост экономики страны. Несмотря на то, что часть доходов фирм, созданных при участии иностранного капитала, уходит за границу, зарубежные источники финансирования увеличивают экономический потенциал страны, повышают уровень производительности и оплаты труда. Кроме того, иностранные инвестиции позволяют развивающимся странам освоить самые передовые технологии, разрабатываемые и используемые в развитых странах.

- *Стимулировать образование.* Образование – это инвестиции в человеческий капитал. В США, по данным статистики, каждый год,

затраченный на учебу, повышает зарплату работника в среднем на 10%. Образованный человек может выдвигать идеи, которые становятся полезными для других, ими имеет возможность пользоваться каждый, попавший в сферу действия положительного внешнего эффекта образования. Это аргумент в пользу государственного образования. В этой связи особенно негативными последствиями обладает “утечка умов”, то есть эмиграция образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни.

- *Стимулировать исследования и разработки.* Исследования и разработки могут быть простимулированы грантами, снижением налогов и патентами для установления временных прав собственности на изобретения.

- *Защищать права собственности и обеспечивать политическую стабильность.*

- *Стимулировать свободную торговлю.* Свободная торговля позволяет стране не производить всю продукцию самой, а покупать у других стран те виды продукции, которые они производят более эффективно. Расширение торговли с развитыми странами не только позволяет развивающимся странам экономить на издержках и не выпускать продукцию, производство которой неэффективно, но и пользоваться новейшими мировыми техническими и технологическими достижениями.

- *Контролировать рост населения.* Для обеспечения роста благосостояния темпы роста производства должны быть выше темпов роста населения. Между тем, высокие темпы роста населения уменьшают возможности для роста экономики. Так, быстрый рост населения снижает капиталовооруженность, т.е. количество капитала, приходящегося на одного рабочего, что ведет к снижению производительности труда и уровня благосостояния.

В последние годы замедлились темпы экономического роста в мировом масштабе. Причинами этого явилось:

- Государственное регулирование в сфере охраны окружающей среды, наложение запретов и ограничений на использование эффективного производства по экологическим причинам.

- Увеличение расходов на технику безопасности и здравоохранение.

- Нефтяной шок 70-х годов, вызванный политикой стран – членов ОПЕК, сделал часть капитала досрочно устаревшей.

- Переориентация народного хозяйства на сферу услуг, которая составляет сегодня в странах рыночной экономики 50–60% ВВП.

Устойчивый и стабильный экономический рост имеет существенное значение для экономики страны.

Во-первых, экономический рост является базисом для повышения уровня жизни;

во-вторых, на его основе создаются условия осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем;

в-третьих, экономический рост увеличивает производственные возможности экономики, позволяет решить проблему ограниченности ресурсов. Благодаря ему создаются новые виды ресурсов, новые технологии, позволяющие увеличить и разнообразить производство товаров;

в-четвертых, экономический рост выступает единственным реальным способом достижения справедливого распределения доходов в экономической системе

Однако сам по себе он не способен решить многие экономические, социальные, экологические и др. проблемы. Более того, **экономический рост имеет существенные издержки:**

- *Альтернативные издержки*, т.е. необходимость жертвовать текущим потреблением (потреблением в настоящем), чтобы обеспечить экономический рост и иметь возможность **увеличить потребление (благосостояние) в будущем**. С одной стороны, увеличение инвестиций в производство инвестиционных товаров ведет к сокращению ресурсов, направляемых на производство товаров и услуг, используемых для текущего потребления. С другой стороны, основу инвестиций составляют сбережения, которые являются частью располагаемого дохода. При данной величине располагаемого дохода рост сбережений для обеспечения увеличения инвестиций и, следовательно, роста потребления в будущем, требует сокращения потребления в настоящем.

- *Издержки, связанные с уменьшающейся отдачей от инвестиций (капитала)*. По мере роста запаса капитала, дополнительный выпуск, производимый с помощью дополнительной единицы капитала, уменьшается.

- *Издержки, связанные с загрязнением окружающей среды*. Практически все, что вовлекается в производство, по истечении времени возвращается в окружающую среду в качестве отходов. (При этом парадокс заключается в том, что решение экологических проблем может быть найдено только на путях дальнейшего развития технологического прогресса).

РАЗДЕЛ IV. ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

ЛЕКЦИЯ 12. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО СТРУКТУРА

12.1 МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СТРУКТУРА

12.2 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО

ХОЗЯЙСТВА

12.3 ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

12.4 ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ:

- МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ
- МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА
- МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ
- МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
- МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

12.5 ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА

12.1 МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СТРУКТУРА

Экономики отдельных стран тесно взаимосвязаны друг с другом. Более того, в современных условиях мы говорим о существовании на планете Земля мирового хозяйства.

Мировое хозяйство есть совокупность национальных экономик, тесно взаимосвязанных между собой международным разделением труда, экономическими отношениями на общем фоне необходимости решения глобальных проблем существования человечества.

Можно выделить следующие предпосылки возникновения мирового хозяйства:

- 1) наличие природно-климатических и географических особенностей в положении отдельных стран и регионов;
- 2) международное разделение труда;
- 3) промышленная революция и связанная с ней интернационализация производства;
- 4) обострение глобальных проблем современности.

Мировое хозяйство сложилось и развивается на основе *международного разделения труда*.

Международное разделение труда есть устойчивая специализация той или иной страны на производстве и реализации отдельных видов промежуточной или конечной продукции. Международное разделение труда проявляется в том, что, опираясь на ресурсный потенциал, национальные экономики специализируются на выпуске тех продуктов, которые наиболее целесообразны и экономически выгодны для них. Вместе с тем разделение труда не только специализирует производства, оно одновременно делает их

взаимозависимыми, дополняющими друг друга.

Непосредственно на сам процесс международного разделения труда влияние оказали: а) природно-климатические условия; б) географическое положение страны; в) площадь страны, емкость внутреннего национального рынка и численность населения; г) генетические особенности нации страны; д) уровень развития отечественной науки, техники и технологии; е) обеспеченность страны капиталом; ж) исторические и национальные традиции, избранный страной исторический путь развития.

Различают *три типа международного разделения труда*:

- **общее**, представляющее собой разделение труда по сферам производства (добывающие отрасли, сельское хозяйство). Оно находит проявление в делении стран на индустриальные, сырьевые, аграрные;
- **частное**, выражающееся в разделении труда между отраслями крупных сфер экономики. Оно приводит к росту международного обмена готовой продукцией;
- **единичное**, связанное с подетальным и постадийным технологическим разделением труда. Оно способствует образованию связей между предприятиями и фирмами разных стран.

Таким образом, *международное разделение труда* представляет собой специализацию отдельных стран на осуществлении определенных видов деятельности или на производстве определенных видов продукции.

Мировое хозяйство имеет определенную *структуру*. *В настоящее время в структуре мирового хозяйства выделяют три основные группы стран*:

1. **Страны первого мира, или промышленно-развитые**. На их долю приходится свыше 70% мирового производства, $\frac{1}{2}$ экспорта, $\frac{4}{5}$ заграничных инвестиций в рамках мирового хозяйства. Это страны с развитой рыночной экономикой и высоким уровнем дохода на душу населения (6 тыс. долл. ВВП и выше на 1 жителя страны). Среди их числа особо выделяются 7 ведущих государств: США, Япония, Германия, Франция, Италия, Великобритания, Канада.
2. **Страны второго мира, или страны с переходной экономикой**, к которым относится и Республика Беларусь.
3. **Страны третьего мира, или развивающиеся**. В эту группу стран входит самое большое число государств мира. На их долю приходится около 20% мирового производства и 80% населения земного шара.

12.2 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

В развитии современного мирового хозяйства можно отметить следующие тенденции:

1. Идет процесс концентрации производства в небольшом числе развитых стран: на два десятка ведущих стран мира приходится около 80% промышленного и сельскохозяйственного производства.
2. Расширяется мировое рыночное пространство. В последние десятилетия отсталые в экономическом отношении страны переходят к рыночной экономике. Постсоциалистические государства, входившие в замкнутые военно-политические блоки, становятся странами с открытой экономикой.
3. Увеличивается разрыв между высокоразвитыми и низкоразвитыми странами.
4. Усиливается интернационализация производства, что вызвано все более широким развитием и распространением во всем мире достижений научно-технической революции.
5. Возникает тенденция регионализации, которая предполагает всё большую ориентацию стран на свой и соседние регионы мира.
6. Тенденция транснационализации современной экономики – широкое распространение международных корпораций.
7. Постиндустриализация современной экономики.
8. В отношениях между странами взаимодействуют *две противоречивые тенденции развития: центробежная (разъединительная)*, проявляющаяся в стремлении к независимости и ведущая к образованию национальных хозяйств и национальных перегородок, и *центростремительная (объединительная)*, заключающаяся в том, что преимущества сближения побуждают страны к сотрудничеству. Преобладает вторая тенденция, благодаря которой обуславливается целостность мирового хозяйства.
9. Идет процесс глобализации мирового хозяйства.

Таким образом, мировое хозяйство превращается в целостный организм, связанный уже не просто международным разделением труда, но и всемирным производственно-бытовыми структурами, планетарной финансовой системой и информационной сетью.

Интернационализация – это процесс развития экономических связей в мире, когда национальная экономика одной страны выступает частью мирового хозяйственного процесса, который углубляется на основе МРТ.

Показателями интернационализации являются экспортная квота, т.е. отношение экспорта к ВВП страны; импортная квота, т.е. отношение импорта к ВВП страны; внешнеторговая квота, т.е. отношение суммы экспорта и

импорта к ВВП; доля экспорта страны в мировом экспорте; доля импорта страны в мировом импорте; стоимостной объём экспорта на душу населения; численность занятой за рубежом отечественной рабочей силы и др.

Интернационализация означает усиление открытости национальных экономик мира. К концу XX-го века национальные экономики и мировое хозяйство тесно и глубоко переплелись и дополняют друг друга, они становятся всё более открытыми друг другу.

Открытая экономика – это такая экономика, которая не может реализовать свою макроэкономическую политику, действуя изолированно от других стран; она активно участвует в международной торговле, международном движении капитала, валютно-расчётных операциях. Это такое национальное хозяйство, где иностранным хозяйствующим субъектам открыт доступ в большинство отраслей и сфер.

Основные выгоды от усиления открытости национальных экономик заключаются в следующем: усиление конкурентоспособности страны на мировом рынке; снижение издержек производства за счёт устранения таможенных барьеров; расширение рынков; приобщение к зарубежному прогрессивному опыту, к достижениям НТП и др.

Однако эти преимущества имеют, как правило, сильные звенья национальных экономик. Многие же звенья национальных хозяйств (отстающие, незащищённые государством отрасли, мелкие хозяйства) в результате усиления взаимодействия с мировым хозяйством оказываются в сложном положении: по ним ударяет иностранная конкуренция; их могут вытеснить с рынка расширяющие свою производственную деятельность ТНК, открытость национальных экономик ограничивает свободу в принятии государственных экономических решений.

Эти обстоятельства заставляют сопоставлять выгоды и проигрыши от участия страны в МРТ и учитывать их при выборе внешнеэкономической политики. Если стране внешнеэкономическая деятельность приносит явный выигрыш, она ориентируется на открытую экономику с либеральными рынками товаров и капиталов. Когда страна расценивает своё участие в МРТ как проигрышное, она может склоняться к автаркии.

Однако в мире почти нет полностью открытых экономик. Поэтому говорят о более открытых или менее открытых экономиках.

Одной из современных тенденций современного развития мирового хозяйства является **регионализация**, которая предполагает всё большую ориентацию стран на свой и соседние регионы мира. Страны всё больше тяготеют в своей внешнеэкономической деятельности к соседним странам.

Регионализация МЭ рассматривается в двух аспектах:

1. Проявление регионализации в МЭО. Примеров регионализации можно приводить много. Например, внешняя торговля нашей страны. Беларусь торгует со 170 странами мира, однако 60% товарооборота приходится на Россию, 7% - на Украину. Здесь чётко прослеживается

ориентация соседний регион – РФ и другие страны СНГ.

2. Мировые экономические центры. В современном мире можно выделить три крупнейших центра мирового экономического притяжения: Северная Америка, Западная Европа и Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

Современная регионализация – это не только усиление экономических связей исключительно внутри отдельных регионов и группировок, но и ускоренное развитие региональных связей между регионами.

Негативными последствиями мировой регионализации являются: снижение роли государства и самоограничение суверенитета в пользу международных организаций и ТНК, которые пытаются перехватить политические и социальные функции у государства; устремляется к власти организованная преступность; утрачиваются и ослабевают демократические принципы и механизмы; нарастает имущественное неравенство; усиливается враждебность отсталых стран к странам-лидерам и пр.

Одним из примечательных явлений современной экономической жизни является широкое распространение международных корпораций (**транснационализация** международной экономики). Они в настоящее время занимают ведущее положение в экономике развитых стран, производя относительно других организационных форм предприятий гораздо более значительную долю продукции. Возникли своеобразные суперкорпорации, владеющие подразделениями не только в своей стране, но и в других странах и даже на других континентах, так называемые транснациональные корпорации (ТНК), являющиеся одним из основных субъектов вывоза капитала.

Согласно методике ООН к ТНК относятся фирмы с годовым оборотом более 100 млн. долл. и филиалами не менее чем в шести странах. **ТНК** – это такая форма международного объединения капиталов, когда головная компания имеет отделения во многих странах мира, осуществляя координацию и интеграцию их деятельности.

Влияние и масштабы деятельности ТНК в мире растут. ТНК обладают большими возможностями воздействия на экономику страны пребывания. Роль ТНК двояка и противоречива. Отрицательные стороны: ТНК могут подавить своей мощью местные фирмы; монополизация национального рынка, установление монопольных цен; нарушение национального законодательства; загрязнение своим производством окружающей среды в стране пребывания, возможное хищническое отношение к эксплуатации природных ресурсов; дестабилизация на рынках труда, валюты; ТНК способствуют утечке умов из национальной экономики; вторжение в сферы государственных интересов принимающей страны; ограничивают возможности государственного регулирования; усиливают структурные кризисы мирового хозяйства. Положительные стороны: ТНК способствуют экономическому развитию принимающей страны, распределению

достижений НТП; предоставляют денежные и производственные средства для модернизации производства; создание новых рабочих мест, обеспечение занятости местного населения; улучшение условий труда, квалификации рабочих, гарантирование более высокой зарплаты; ТНК используют льготы, предоставляемые странами для зарубежных инвестиций; ускоряют интернационализацию производительных сил.

Постиндустриализация международной экономики началась в середине XX -го века в развитых странах. Это главная тенденция в мировой экономике. **Постиндустриализм** – это новый тип производства, в центре которого оказывается «человеческий капитал». Человеческий капитал выступает в качестве совокупности знаний, профессионально квалификационных навыков, талантов, творческих способностей личности и может развиваться там, где для этого созданы предпосылки.

Постиндустриализация предполагает переход от индустриального общества к постиндустриальному. Основная часть истории человечества приходится на доиндустриальное общество, для которого характерно преобладание первичного сектора в экономике (сельское и лесное хозяйство). Первичный сектор и до сих пор доминирует в экономике многих наименее развитых стран. Процесс активной индустриализации, начавшийся в XVIII-м в., закончился в развитых странах в середине XX-го века, в большинстве постсоветских и некоторых развивающихся странах – ближе к концу XX-го в. Главным сектором индустриальной экономики стал вторичный сектор. Хотя во многих развивающихся странах ещё продолжается активная индустриализация, для современного мира характерно быстрое увеличение доли третичного сектора (сектора услуг) в экономике. Причём быстрый рост этого сектора происходит за счёт науки, научного обслуживания, образования, культуры и искусства, здравоохранения и физической культуры, социального обеспечения, индустрии отдыха. Отрасли третичного сектора экономики в большей степени ориентированы на производство и распространение знаний, обслуживание людей, чем на обслуживание отраслей материального производства.

Основные черты постиндустриальной экономики:

- изменение структуры производства и потребления (преимущественно за счёт возрастания доли услуг);
- рост уровня образования, прежде всего послешкольного;
- новое отношение к труду. Для высококвалифицированных работников характерны творческое отношение к труду и высокие требования к человеческим отношениям на работе. Материальные стимулы уходят на второй план;
- пристальное внимание к охране окружающей среды.

Постиндустриальное общество стремится перейти к такому экономическому росту, который опирался бы не на природные ресурсы, а на использование знаний и трудовых ресурсов. Обычно меньшую нагрузку на

окружающую среду оказывают наукоёмкие отрасли сферы материального производства;

- гуманизация (социализация) экономики. Основным объектом вложения инвестиций и расходов бюджета становятся социально-культурные отрасли;

- информатизация общества. В современной экономике постоянно увеличивается численность производителей знаний, их распространителей и потребителей. Благодаря развитию средств связи, электроники современное потребление информации облегчается. Общество становится всё более насыщенным знаниями и тягой к ним, превращаясь в информационное, компьютеризированное общество.

Таким образом, появление принципиально новых, не известных ранее элементов в экономике свидетельствует о формировании так называемой «новой» экономики.

«Новая экономика» – это экономика, связанная с интенсивным внедрением инноваций и новых способов ведения бизнеса. Её называют также и экономикой услуг, и компьютерной, и инновационной, и экономикой знаний, и информационной и др.

Глобализация – это растущая экономическая взаимозависимость стран мира, когда национальные экономики взаимосвязаны многосторонними международными экономическими отношениями и буквально «врастают» друг в друга во всех сферах экономической жизни.

Выделяют следующие предпосылки глобализации:

1. Возрастание объемов и разнообразия международных перемещений товаров и услуг.
2. Углубление процесса международного разделения труда: страны разделились на выпускающие капиталоемкую (например, электроника, информационные продукты), трудоемкую (некоторые виды сельскохозяйственной продукции) и ресурсоемкую (вывозящие сырье – нефть, газ и т.д.) продукцию.
3. Развитие новых видов авиационного, автомобильного и других видов транспорта, сократившее стоимость международных перевозок.
4. Переворот в средствах телекоммуникаций (появление и быстрое развитие сети INTERNET, количество пользователей которой быстро увеличивается).

12.3 ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Интернационализация экономической жизни обусловила появление глобальных, или общечеловеческих, проблем современности, затрагивающих разные сферы жизнедеятельности мирового сообщества – политику, экономику, экологию, социальную и демографическую среду.

Под глобальными проблемами понимается ряд

явлений, которые затрагивают жизненно важные интересы всего человечества, своими отрицательными последствиями представляют угрозу всей цивилизации и требуют коллективных усилий для своего решения.

Для глобальных проблем характерны следующие черты:

- тесная взаимозависимость друг с другом;
- их разрешение требует объединенных и эффективных усилий всех государств и народов;
- объективная заинтересованность всего человечества в их решении;
- масштабные материальные и финансовые затраты для их разрешения;

Различают три группы глобальных проблем:

1. Проблемы, связанные с взаимоотношениями различных стран (проблема войны и мира, проблема разоружения, проблемы экономических отношений между странами Севера и Юга, Запада и Востока нашей планеты).
2. Проблемы, возникающие в системе отношений «человек – общество» (борьба с нищетой, бедностью, голодом, болезнями, проблема развития самого человека в условиях научно-технической революции).
3. Проблемы, возникающие в системе «общество – природа» (защита окружающей среды, проблема ресурсов, проблема энергетики).

Все эти глобальные проблемы имеют **экономические аспекты возникновения и решения**. **Первая группа проблем** обусловлена ориентацией экономики ряда крупных стран мира на военное производство. Основным средством решения этой проблемы выступает **конверсия** – перевод военной индустрии на мирные цели.

Во второй группе остро встает проблема старения населения в экономически развитых странах и бурный демографический рост в экономически отсталых. В результате 80% населения мира приходится на развивающиеся страны, многие из которых вследствие этого относятся к зонам нищеты, голода и болезней. Решение данных проблем связано с преодолением экономической и социально-культурной отсталости этих стран, переходом к современному типу воспроизводства населения с низкими темпами его прироста, характеризующему более низкими уровнями рождаемости и смертности, высокой продолжительностью жизни населения. Радикальное решение глобальной продовольственной проблемы требует интенсификации сельского хозяйства на основе использования достижений НТП, а также более рационального распределения и обмена продовольствия в условиях цивилизованных и социально ориентированных рыночных отношений. Развитие самого человека в условиях научно-технической революции предполагает усиление ориентации производства на социальные цели.

Важнейшей проблемой третьей группы является экологическая, затрагивающая сами основы существования человеческой цивилизации. Среди проявлений данной проблемы – деградация почв, обезлесение, нехватка качественной воды для бытовых нужд, загрязнение воздуха, истощение озонового слоя Земли. Решению этой проблемы будет способствовать усиление охраны окружающей среды, рациональное и эффективное использование ресурсов, повышение технологической культуры производства, которое должно быть безотходным и экологически чистым. Обострение проблемы ресурсов и энергетики актуализирует развитие ресурсосберегающей и энергосберегающей экономики, использование нетрадиционных энергетических ресурсов (термоядерной энергии, энергии плазмы, Солнца, водородного топлива), новых конструкционных материалов с высокими, заранее заданными свойствами (синтетические волокна, смолы, пластмассы) вместо натурального сырья. Важная роль в решении сложных ресурсных проблем принадлежит расширению использования в хозяйственной деятельности огромных природных богатств Мирового океана, глубинных слоев Земли.

12.4 ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Международные экономические отношения (МЭО) — экономические отношения между государствами, региональными группировками, транснациональными корпорациями и другими субъектами мирового хозяйства. Международные экономические отношения реализуются через следующие формы:

- 1) международная торговля товарами и услугами;
- 2) интернациональное перемещение предпринимательского и ссудного капиталов;
- 3) международная миграция рабочей силы;
- 4) международное научно-техническое сотрудничество;
- 5) международные валютно-кредитные отношения.

Международная торговля возникла в процессе зарождения мирового рынка в XVI—XVIII веках. Её развитие — один из важных факторов развития мировой экономики. Международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами через государственные границы. В основе такого обмена лежит принцип сравнительных преимуществ, предложенный Д. Рикардо. В соответствии с данным принципом государству следует производить и продавать другим странам те товары, которые оно способно производить с наибольшей продуктивностью и эффективностью, т.е. с относительно меньшими издержками, чем другие блага в этой же стране, покупая при этом у других стран те ¹⁵⁵товары, которые оно не способно

производить с аналогичными параметрами.

В отношении международной торговли государство может проводить два вида политики: фритредерство и протекционизм.

Протекционизм – это политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранных товаров и ограничивающая импорт. Протекционистская политика имеет следующие направления:

- организация таможенного обложения, предусматривающего высокие таможенные пошлины при импорте готовой продукции и более низкие – при экспорте;
- установление нетарифных барьеров, к которым относятся **контингентирование** (установление определенной квоты, или доли, на экспорт или импорт отдельных товаров), **лицензирование** (получение разрешения на осуществление внешнеэкономической деятельности) и **государственная монополия** (установление исключительного права государственных органов на осуществление определенных видов внешнеэкономической деятельности).

Фритредерство, или политика свободной торговли, является политикой, противоположной протекционизму. В его основе лежит либерализация, суть которой состоит в том, что государство ставит цель открыть внутренний рынок для иностранных товаров и услуг, чтобы усилить конкуренцию на внутреннем рынке. При этом предполагается, что национальные предприятия выстоят в конкурентной борьбе.

В реальной жизни современные государства в своей внешнеэкономической политике сочетают и фритредерство, и протекционизм.

Международная торговля включает два взаимосвязанных процесса: **экспорт**, или вывоз, и **импорт**, или ввоз. Общая величина экспорта и импорта товаров и услуг образует внешнеторговый оборот.

Реальную выгоду (или реальные потери), которые приносит международная торговля, отражает торговый баланс страны.

Торговый баланс – это соотношение платежей за границу за импортируемые товары и услуги и поступлений из-за границы за экспортируемые товары и услуги за определенный период времени. Если поступления превышают платежи, то платежный баланс данной страны активен, если разница этих платежей и поступлений отрицательная, то баланс пассивен. Разница между поступлениями из-за границы (величиной экспорта) и платежами за границу (величиной импорта) называется **сальдо торгового баланса**.

Второй формой международных экономических отношений является **вывоз капитала**. **Вывоз капитала** – это экспорт капитала юридическими и физическими лицами с целью более выгодного его размещения или

использования.

Среди основных причин, вызывающих движение капитала из одной страны в другую, можно выделить следующие:

1. Неравномерность накопления капитала в различных странах и появление относительного избытка капитала на некоторых национальных рынках. При этом в одних образуется перенакопление капитала, то есть образование его относительного избытка в стране, где он не может найти высоко прибыльного применения, в других его относительный переизбыток.

2. Невозможность эффективного вложения капитала или вложение его по высокой норме прибыли.

3. Наличие таможенных барьеров, которые препятствуют экспорту товара, что приводит к замене экспорта товаров экспортом капитала для проникновения на товарные рынки.

4. Приближение производителей к источникам сырья, а также возможность для собственников капитала использовать в экономически менее развитых государствах более дешевые по сравнению с отечественными факторы производства (низкая заработная плата, невысокие цены на сырье, воду, энергию).

Таким образом, **цель вывоза капитала** состоит в том, чтобы получить в другой стране более высокую норму прибыли за счет преимуществ, связанных с его использованием здесь по сравнению с национальными условиями хозяйствования. Существует две формы вывоза капитала: **предпринимательский и ссудный**.

Предпринимательский капитал вывозится либо для создания собственного производства за границей в виде прямых инвестиций, либо для вложения денег в местные компании в виде портфельных инвестиций. **Прямые инвестиции** связаны с возникновением новых или приобретением готовых предприятий и предполагают полный контроль над предприятиями. **Портфельные инвестиции** заключаются в покупке акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих права собственности или контроля над ними. На такие капиталовложения идут, когда стремятся разместить свои средства в разных отраслях экономики или когда законодательство принимающей страны препятствует прямым инвестициям.

Ссудный капитал вывозится в виде займов, или кредитов, приносящих ссудный процент.

На базе вывоза капитала и создания предприятий в других странах происходит интернационализация и транснационализация капитала, создание транснациональных корпораций (ТНК).

Для современного вывоза капитала свойственны особенности, которые заключаются:

1. В росте масштабов экспорта производительного капитала с прямыми инвестициями в сферу новейших технологий.
2. В вывозе капитала, осуществляемом преимущественно между высокоразвитыми странами.
3. В возрастании роли развивающихся стран как экспортеров капитала.

Следующей формой международных экономических отношений является **международная миграция рабочей силы**. Она представляет собой перемещение трудоспособного населения страны за ее пределы. Эмиграция – выезд населения страны за границу. Иммиграция – въезд населения других стран на территорию данной страны. Исторически миграционные процессы возникли много столетий назад. Первым массовым перемещением трудящихся был завоз рабов из Африки в Америку. В 40-х гг. XIX в. произошел взрыв эмиграции из Ирландии в США вследствие «картофельного голода». Новая волна миграции из Европы в США отмечена в 20-х гг. XX в. В настоящее время можно выделить два новых потока в миграции рабочей силы: во-первых, это «утечка умов» – устойчивый поток высококвалифицированных специалистов и членов их семей в США. Сегодня в страну легально иммигрирует более 700 тыс. чел. в год. Во-вторых, наплыв рабочей силы из Мексики, стран Карибского бассейна и Азии в Соединенные Штаты и в развитые европейские государства. В начале нового столетия 84% всех иммигрантов прибыли из этих регионов.

Всего по примерным подсчетам в настоящее время в мире насчитывалось более 35 млн. трудящихся-мигрантов. Ежегодная численность мигрантов в настоящий момент в мире превышать 100 млн. человек. Причины миграции рабочей силы могут быть различными.

Среди основных причин миграции можно выделить следующие:

1. Экономические. За последние годы они играют все большую роль – поиск работы, повышение доходов, уровня жизни и т.п. Хроническая безработица, которая существует в некоторых странах (особенно слаборазвитых), стала важным фактором усиления миграции. Этому же способствуют увеличение в последние годы размеров вывозимого капитала, создание разветвленной сети филиалов крупных фирм за рубежом, так как вслед за капиталом в эти страны устремляются и желающие получить работу.

2. Неэкономические (демографические, политические, религиозные, национальные, культурные, семейные и др.). Международная миграция рабочей силы между развитыми странами осуществляется прежде всего по неэкономическим причинам. В этом случае значительную роль играют престижность работы или фирмы, возможность профессионального роста,

карьеру, культурные потребности.

Существуют следующие **виды международной миграции рабочей силы**:

1. **Постоянная, или безвозвратная**, то есть переселение со сменой места жительства.
2. **Циклическая, или периодическая**, то есть перемещение на определенный срок с возвратом к прежнему месту жительства.
3. **Маятниковая, или челночная**, представляющая собой регулярное перемещение населения на работу или учебу из одной страны в другую и обратно.
4. **Регулируемая**, основанная на организованном наборе и регулировании специалистов.
5. **Нерегулируемая**, заключающаяся в самостоятельном перемещении населения (воссоединение семей, переезд к прежнему месту жительства после окончания трудового договора).
6. **Легальная**, осуществляемая в соответствии с действующим законодательством.
7. **Нелегальная**, противоречащая действующему законодательству.
8. **Миграция малоквалифицированной рабочей силы**, состоящая в ее перемещении из развивающихся стран в промышленно развитые.
9. **Миграция высококвалифицированной рабочей силы**, или «утечка умов», осуществляемая как выезд специалистов в промышленно развитые страны.

Практика показывает, что миграция рабочей силы может быть выгодна как для стран, экспортирующих рабочую силу, так и для стран, ее принимающих. Для страны экспортера рабочей силы:

- 1) это источник валюты в страну (переводы семьям и при возвращении работника из-за рубежа);
- 2) отъезд рабочей силы за границу означает улучшение ситуации на внутреннем рынке труда, сокращение безработицы в стране;
- 3) в то же время пересылаемые в страну переводы позволяют семьям повышать уровень потребления, увеличивают совокупный спрос, стимулируют развитие производства, т.е. дают возможность стране в целом успешнее решать комплекс внутренних социально-экономических проблем. Часть полученных денег через покупку акций, земли, недвижимости прямо вкладывается в развитие национальной экономики;
- 4) работающие за границей в процессе труда приобретают новые профессиональные навыки, опыт, знания, которые используют при возвращении на родину, повышая результативность труда.

Для страны импортера рабочей силы: снижение затрат на производство. Рабочие-иммигранты получают значительно меньшую зарплату, чем местные

рабочие, что позволяет снизить издержки производства и повысить конкурентоспособность национальных товаров на мировом рынке. Если импортируется квалифицированная рабочая сила, то в стране снижаются издержки на ее подготовку.

Вместе с тем, миграция рабочей силы может иметь и отрицательные последствия. Среди негативных последствий трудовой миграции следует назвать: тенденции роста потребления заработанных за границей средств, желание скрыть получаемые доходы, «утечку мозгов», в некоторых случаях понижение квалификации работающих мигрантов.

Не случайно, поэтому в последнее время довольно широко в интересах нейтрализации отрицательных последствий и усиления положительного эффекта, получаемого страной в результате трудовой миграции, используют средства, как государственной политики, так и межгосударственной политики. Специализированным учреждением ООН, осуществляющим на мировом рынке рабочей силы деятельность по решению проблем миграции рабочей силы, занятости, условий организации и оплаты труда, профессионально-технического обучения, является **Международная организация труда (МОТ)**.

Важной формой международных экономических отношений является **международное научно-техническое сотрудничество**. Оно представляет собой участие юридических и физических лиц в мировых научных разработках с целью получения новых знаний и использования их в экономике и технике.

Международное научно-техническое сотрудничество выступает в следующих формах:

1. Материальное, заключающееся в обмене наукоемкой продукцией.
2. Нематериальное, состоящее в обмене чертежами, описаниями, патентами, лицензиями.
3. Оказание услуг в виде обмена специалистами, техническим персоналом, помощи в области менеджмента и маркетинга.
4. Коммерческий обмен научно-техническими знаниями, заключающийся в передаче технологии по лицензиям, инжинирингу, консалтингу.
5. Некоммерческий обмен научно-технической информацией, состоящий в проведении международных конференций и симпозиумов.
6. Межфирменное сотрудничество в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, осуществляемое в прикладных исследованиях и связанное с разработкой и созданием опытных образцов продукции.

Важнейшей формой международных экономических отношений являются

международные валютные отношения. Это совокупность экономических отношений, возникающих при функционировании денег в международном обороте. Через валютные отношения осуществляются платежные и расчетные операции в мировой экономике. Международные валютные отношения осуществляются в рамках **международной валютной системы**. **Международная валютная система** – это набор правил, законов и учреждений, которые регулируют валютные отношения.

Составными элементами **международной валютной системы** являются:

- 1) виды денег, выполняющих функции международного платежного и резервного средства;
- 2) межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- 3) межгосударственное регулирование валютных курсов;
- 4) межгосударственное регулирование валютных ограничений и условий валютной конвертируемости;
- 5) режим международных валютных рынков и рынков золота;
- 6) унификация основных форм международных расчетов;
- 7) международные валютно-кредитные организации, осуществляющие регулирование валютных отношений.

Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице других стран. Валютные курсы могут быть фиксированными, плавающими и промежуточными. Если государство жестко устанавливает курсовое соотношение между своей национальной валютой и иностранными, то такой валютный курс называется **фиксированным**. При фиксированном валютном курсе ЦБ устанавливает его на определенном уровне по отношению к валюте другой страны или к валютной корзине. Особенностью фиксированного курса является то, что он остается неизменным в течение определенного времени, и изменение его происходит в результате официального пересмотра (девальвация или ревальвация). Фиксированный валютный курс обычно устанавливается в странах с жесткими валютными ограничениями и неконвертируемой валютой. Валютный курс, меняющийся под влиянием изменений спроса на данную валюту и ее предложения, называется **плавающим валютным курсом**. Плавающий курс имеют только 26 стран из 187, входящих в МВФ. В РФ плавающий валютный курс. Он колеблется в рамках определенного валютного коридора.

На состояние валютного курса влияют три группы факторов:

- **структурные факторы**, отражающие состояние экономики данной страны. К ним относятся: показатели экономического роста (ВВП,

объем промышленного производства), состояние платежного баланса, рост денежной массы на внутреннем рынке, уровень инфляции и инфляционные ожидания, платежеспособность страны и доверие к национальной валюте на мировом рынке;

- **конъюнктурные факторы**, связанные с изменением ситуации в секторах мирового финансового рынка: спекулятивные операции на валютных рынках, степень развития конкурирующего с валютным рынком рынка ценных бумаг;
- условия конвертируемости валют. **Конвертируемость валюты(обратимость)** – это свободный обмен денежной единицы одной страны на валюту других стран. Валюта может быть полностью конвертируемой, частично конвертируемой и неконвертируемой. Полностью конвертируемой является валюта стран, в которых практически отсутствуют валютные ограничения по всем видам валютных операций для всех держателей валюты (резидентов и нерезидентов). Таких стран сейчас 20 (США, Германия, Япония, Великобритания, Канада, Дания, Нидерланды, Австралия, Новая Зеландия, Сингапур, Гонконг, арабские нефтедобывающие страны). При частичной конвертируемости в стране сохраняются ограничения по отдельным видам операций и для отдельных держателей валюты. Неконвертируемой будет валюта, если в стране действуют практически все виды ограничений и прежде всего, запрет на покупку-продажу иностранной валюты, ее хранение, вывоз и ввоз.

Международные валютно-кредитные организации, регулирующие валютные отношения на межгосударственном уровне. Наиболее влиятельными из них являются: Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Важной формой международных экономических отношений является **международная экономическая интеграция**, представляющая собой процесс хозяйственного и политического объединения стран, позволяющий проводить согласованную межгосударственную экономическую политику. Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействия стран: более широкий доступ к различным ресурсам, возможность производства в расчете на всю интегрированную группировку стран, создание привилегированных условий для своих предприятий и фирм, гармоничность совместного решения социальных проблем.

Среди форм экономической интеграции можно выделить следующие:

- **зоны свободной торговли**, в рамках которых отменяются таможенные пошлины и другие торговые ограничения между

странами-участницами;

- **таможенный союз**, предполагающий, кроме зоны свободной торговли, установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении стран, которые в него входят;
- **платежный союз**, который позволяет обеспечить взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной единицы;
- **общий рынок**, обеспечивающий его участникам согласованную экономическую политику, свободу передвижения товаров, капиталов и рабочей силы;
- **экономический союз**, предусматривающий координацию макроэкономической политики и унификацию законодательства в ключевых сферах – валютной, бюджетной, денежной, а также создание межгосударственных органов с наднациональными функциями;
- **свободные экономические зоны (СЭЗ)**, которые отличаются отсутствием ограничений на деятельность иностранных фирм, правом перевода их прибылей и капиталов в свою страну, а также их инфраструктурным обеспечением.

Наибольшее развитие международные интеграционные процессы получили в Западной Европе. Здесь примером крупнейшего интеграционного регионального объединения можно считать **Европейский союз (ЕС)**. В ЕС налажен свободный обмен национальных валют и создана европейская валютная система со своим механизмом формирования расчетов, установления валютных курсов. Учреждена коллективная валютная единица (ЕВРО), которая стала международным платежным средством. В этом интеграционном объединении преодолены многочисленные пограничные и таможенные барьеры, разделяющие государства. Все это позволило достичь ряд положительных результатов, к которым можно отнести прямую экономию средств за счет снижения издержек при устранении торговых и производственных барьеров, выигрыша от объединения рынков и усиления конкуренции. Интеграция помогла западноевропейскому капиталу в ряде хозяйственных сфер на равных противостоять своим основным конкурентам – США и Японии.

В Северной Америке выделяется **Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА)**, в состав которой входят США, Канада и Мексика. Среди 20 региональных группировок Азии и Латинской Америки можно выделить **Латиноамериканскую ассоциацию свободной торговли (ЛАФТА)**, **Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)**.

Ряд стран бывшего СССР (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Молдова, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украина) образовали в 1992 г.

Содружество Независимых Государств (СНГ). Отличительной особенностью данного интеграционного объединения является реинтеграция стран, ранее входивших в единое государство, на новой равной основе, соответствующей их современному статусу.

В 1996 г. принято соглашение о создании **Таможенного союза** между Россией, Беларусью, Казахстаном и Кыргызстаном, а также более продвинутого в интеграционном плане **Содружества Беларуси и России**, которое в 1997 г. было преобразовано в **Союз Беларуси и России**. В 1999 г. подписано соглашение о преобразовании этого образования в **Союзное государство**, интеграционный процесс в рамках которого продолжает углубляться. 10 октября 2000 года в Астане (Республика Казахстан) главами государств (Беларусь, Казахстан, Россия, Таджикистан, Киргизия) был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). В Договоре заложена концепция тесного и эффективного торгово-экономического сотрудничества для достижения целей и задач, определённых Договором о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. Предусмотрены организационно-правовые инструменты реализации достигнутых договоренностей, система контроля за реализацией принимаемых решений и ответственности Сторон.

12.5 ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА

Связь национальной экономики с остальным миром осуществляется через два канала: торговлю товарами и услугами и торговлю финансовыми активами.

Все сделки резидентов данной страны с остальным миром фиксируются в платежном балансе.

Платежный баланс представляет собой итоговую запись всех экономических сделок между данной страной и другими странами в течение года. Он характеризует соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, которые данная страна производит другим странам (таблица 12.1).

В платежном балансе используется принцип двойной записи, поскольку любая сделка имеет две стороны – дебет и кредит. **Дебет** отражает приток ценностей (реальных и финансовых активов) в страну, за которые страна должна заплатить иностранной валютой, поэтому дебитные операции записываются со знаком «минус». Они увеличивают предложение национальной валюты и создают спрос на иностранную валюту (это импортоподобные операции).

По **кредиту** отражаются операции, которые отражают отток ценностей (реальных и финансовых активов) из страны, за который должны заплатить иностранцы. Такие операции отражаются со знаком «плюс» и являются экспортоподобными. Они создают спрос на национальную валюту и

увеличивают предложение иностранной валюты.

Платежный баланс согласно классификации, разработанной Международным валютным фондом (МВФ), включает в себя два основных счета:

- 1) счет текущих операций;
- 2) счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

1. **Счет текущих операций** – отражает все операции данной страны с другими странами, связанные с торговлей товарами, услугами и переводами. Он включает в себя:

а) экспорт и импорт товаров. Экспорт товаров отражается со знаком «+», т.е. кредит, поскольку он увеличивает запасы иностранной валюты. Импорт записывается со знаком «-», т.е. дебет, так как он уменьшает запасы иностранной валюты.

Разница между экспортом и импортом товаров представляет собой **торговый баланс**:

- б) экспорт и импорт услуг, например, международный туризм;
- в) чистые доходы от инвестиций, которые представляет собой разницу между процентами и дивидендами, полученными гражданами страны от зарубежных инвестиций, и процентами и дивидендами, полученными иностранцами от инвестиций в данной стране;
- г) чистые трансферты, которые включают иностранную помощь, пенсии, подарки, гранты, денежные переводы.

Сальдо счета текущих операций в макроэкономических моделях отражается как чистый экспорт ($X_n - netexport$).

Сальдо счета текущих операций может быть как положительным, что соответствует профициту счета текущих операций, так и отрицательным, что соответствует дефициту счета текущих операций. Если имеет место дефицит, то он финансируется либо с помощью зарубежных займов, либо путем продажи финансовых активов, что отражается во втором разделе платежного баланса – счете движения капитала.

Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами, в котором отражаются все международные сделки с активами. Это притоки и оттоки капиталов по долгосрочным и краткосрочным операциям (продажа и покупка ценных бумаг, покупка недвижимости, прямые инвестиции, текущие счета иностранцев в данной стране, займы иностранцев и у иностранцев и т.п.).

Сальдо счета движения капитала ($CF - capitalflows$) может быть как положительным (чистый приток капитала в страну), так и отрицательным (чистый отток капитала из страны).

Сумма сальдо баланса текущих операций и сальдо счета движения капиталов составляет **баланс официальных расчетов**.

Платежный баланс, составляемый по принципу двойного счета, по определению равняется нулю, а это означает, что все долги страны

должны быть оплачены. Поэтому дефицит по счету текущих операций должен в точности соответствовать положительному сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. Если резиденты страны в целом тратят на покупку иностранных товаров, услуг и активов больше, чем получают от продажи иностранцам своих товаров, услуг и активов, то есть если баланс официальных расчетов сводится с дефицитом, то погашение задолженности осуществляется Центральным банком за счет сокращения официальных резервов иностранной валюты.

Таблица 12.1 – Структура платежного баланса

Кредит	Дебет
I. Счет текущих операций	
1. Экспорт товаров	1. Импорт товаров
Сальдо баланса внешней торговли	
2. Экспорт услуг	2. Импорт услуг
3. Доходы от инвестиций за границей	3. Выплата доходов иностранным инвесторам
4. Чистые текущие трансферты	
Сальдо баланса текущих операций	
II. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	
5. Чистые капитальные трансферты	4. Предоставленные кредиты
6. Полученные кредиты	
7. Чистые ошибки и пропуски	
Сальдо счета движения капиталов	
Сальдо баланса официальных расчетов	
Чистое изменение официальных валютных резервов	

Изменение официальных резервов включает изменение запасов иностранной валюты, золота и международных расчетных средств, таких, например, как СДР (специальные права заимствования –specialdrawingrights). СДР представляет собой резервы в форме счетов в МВФ (Международном валютном фонде).

Покупка или продажа Центробанком иностранной валюты в обмен на национальную на частных рынках с тем, чтобы повлиять на сложившуюся макроэкономическую ситуацию называется **валютной интервенцией**. При дефиците платежного баланса в результате интервенции центрального банка предложение иностранной валюты на внутреннем рынке увеличивается, а предложение национальной валюты сокращается. Эта операция является экспортоподобной и учитывается со знаком «+», т.е. это кредит.

Если сальдо платежного баланса положительное, т.е. имеет место профицит, происходит рост официальных резервов в центральном банке. Это отражается со знаком «-», т.е. это дебет (импортоподобная операция).

В результате этих операций сальдо платежного баланса

становится равным нулю.

Платежный баланс является основой для разработки монетарной, фискальной, валютной и внешнеторговой политики страны и управления государственным внешним долгом.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МОДУЛЬ. РАЗДЕЛ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

1. Экономическая теория как наука. Основные научные школы и современные экономические теории.
2. Предмет и функции экономической теории. Методы экономической науки.
3. Потребности как предпосылка производства. Классификация потребностей. Интересы.
4. Ресурсы и факторы производства. Экономические и неэкономические блага.
5. Проблемы эффективности. Экономическая и социальная эффективность.
6. Понятие экономической системы. Собственность как основа экономической системы. Типы и виды собственности.
7. Типы экономических систем. Рыночная система.
8. Конкуренция: понятие и виды. Классификация рынков.
9. Спрос. Закон спроса. Неценовые факторы спроса.
10. Предложение. Закон предложения. Неценовые факторы предложения.
11. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие
12. Понятие эластичности. Эластичность спроса. Эластичность предложения.
13. Фирма и ее организационно-правовые формы.
14. Издержки производства экономические и неэкономические. Прибыль фирмы. Издержки производства в краткосрочном периоде.
15. Доход фирмы.
16. Рынок факторов производства: сущность, особенности функционирования.
17. Заработная плата, номинальная и реальная заработная плата.
18. Понятие капитала: основной и оборотный капитал.
19. Рынок капитала. Ссудный процент. Инвестиции.
20. Кредитный рынок. Рынок ценных бумаг.
21. Рынок земли. Экономическая рента. Дифференциальная рента.
22. Цена земли.
23. Национальная экономика. Кругооборот доходов и расходов.
24. Валовой внутренний продукт (ВВП): понятие, методы расчета, виды.

25. Соотношение показателей в системе национальных счетов (СНС). Национальное богатство.
26. Цикличность экономического развития. Теории и виды экономических циклов.
27. Занятость населения. Понятие безработицы. Уровень безработицы.
28. Инфляция: сущность, виды, последствия.
29. Совокупный спрос. Кривая совокупного спроса. Факторы совокупного спроса.
30. Совокупное предложение. Кривая совокупного предложения. Факторы совокупного предложения.
31. Равновесный объем национального выпуска в краткосрочном периоде.
32. Происхождение денег и их функции. Виды денег.
33. Денежно-кредитная система страны. Банковская система. Центральный банк и его роль в экономике.
34. Финансовая система государства.
35. Государственный бюджет.
36. Бюджетный дефицит. Государственный долг.
37. Налоги: сущность, функции, виды.
38. Фискальная политика: сущность, виды.
39. Понятие и цели денежно-кредитной политики. Политика «дорогих» и «дешевых» денег.
40. Содержание и показатели экономического роста. Цели экономического роста и социальные приоритеты.
41. Типы и факторы экономического роста.
42. Мировое хозяйство: предпосылки возникновения и структура.
43. Современные тенденции развития мирового хозяйства. Глобальные проблемы мирового хозяйства.
44. Основные формы международных экономических отношений: международная торговля товарами и услугами; миграция капитала.
45. Основные формы международных экономических отношений: миграция рабочей силы; международное научно-техническое сотрудничество; международные валютно-кредитные отношения.
46. Платежный баланс: сущность, структура.

ЛИТЕРАТУРА ПО КУРСУ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Основная литература (имеется в библиотеке ВГТУ)

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями). Принята на Республиканском референдуме 24 ноября 1996 года. – Минск, 1997.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь, 7 декабря 1998 г., № 218 – З / Ведамасці Нац. сходу Рэсп. Беларусь. – 1999. – № 7 – 9. – 101 с.
3. Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 2010-2015 гг. – Минск, 2010.
4. Экономическая теория: учеб. пособие / И. В. Новикова [и др.]; под ред. И. В. Новиковой. – Минск, 2011. – 392 с.
5. Экономика: учеб. пособие / под ред. В. Л. Ключни, Н. Тихонович. – Минск, 2006. – 398 с.
6. Базылева, М. Н. Экономическая теория / Н. И. Базылев, М. Н. Базылева – 2-е изд. – Минск: Современная школа, 2010. – 640 с.
7. Экономическая теория. Общие основы: учеб. Пособие / М. И. Ноздрин-Плотницкий [и др.]. – Минск, 2003. – 344 с.
8. Зубко, Н. М. Экономическая теория: учебное пособие / Н. М. Зубко, А.Н. Каллаур. – Минск: ТетраСистемс, 2010. – 384 с.
9. Ачаповская, М. З. Экономическая теория: курс лекций для неэкономических спец. вузов / М. З. Ачаповская. – Минск: ФУАинформ, 2010. – 431 с.
10. Макроэкономика: учебное пособие / И. В. Новикова [и др.]; под ред. И. В. Новиковой, Ю. М. Ясинского. – Минск: Академия управления при Президенте РБ, 2006. – 434 с.
11. Гукасян, Г. М. Экономическая теория: курс лекций и практические занятия : учебное пособие для студентов, обучающихся по спец. 060800 "Экономика и управление на предприятии (по отраслям)" / Г. М. Гукасян. – 3-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 507 с.
12. Экономическая теория: учебное пособие для студентов вузов по экономическим спец. / А. В. Бондарь [и др.]; под общ. ред. А. В. Бондаря, В. А. Воробьева. – Минск: БГЭУ, 2011. – 478 с.

Дополнительная литература (имеется в библиотеке ВГТУ)

1. Вечканов, Г. С. Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающихся по спец. 080502 Экономика и управление на предприятии (по отраслям) / Г. С. Вечканов. – 3-е изд. – Москва: Питер, 2011. – 511 с.
2. Гродский, В. С. Экономическая теория: учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 208 с.
3. Лемешевский, И. М. Экономическая теория: Основы. Вводный курс: учеб.-метод. пособие для студентов вузов, обучающихся по эконом. специальностям / И М. Лемешевский. – 4 изд., доп. и перераб. – Минск : ФУАинформ, 2010. – 469 с.
4. Спиридонов, И. А. Мировая экономика: учебное пособие / И. А. Спиридонов. – Москва, 2004. – 272.
5. Тарануха, Ю. В. Микроэкономика: учебник / Ю. В. Тарануха, Д. Н.

Земляков ; под общ. ред. проф. А. В. Сидоровича. – Москва : МГУ им Ломоносова, 2002. – 304 с.

6. Макроэкономика: учебное пособие / А. В. Бондарь [и др.]. – Минск, 2007. – 438 с.

7. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления : учебное пособие / В. Н. Шимов и [и др.]; под общ. ред. В. Н. Шимова. – Минск, 2005. – 844 с.

8. Климович, В. П. Финансы, денежное обращение, кредит: учебник / В. П. Климович. – 2-е изд., доп. – Москва : Форум: ИНФРА. – М, 2006. – 256 с.

9. Мировая экономика: социально ориентированный подход: учебное пособие для студентов экономических специальностей учреждений, обеспечивающих получение высшего образования / В. В. Козловский, Э. А. Лутохина; под ред. Э. А. Лутохиной. – Минск: ИВЦ Минфина, 2005. – 352 с.

Учебное издание

Е.Н ЛЕБЕДЕВА

**ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МОДУЛЬ
ЭКОНОМИКА
РАЗДЕЛ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»**

Курс лекций

Составитель:

Лебедева Елена Николаевна

Редактор *Л.Ф.Трацевская*

Технический редактор *Н.А.Дубенецкий*

Корректор *Е.М. Богачева*

Компьютерная верстка *Е.Н. Лебедева*

Подписано к печати _____. Формат _____. Бумага офсетная № 1.
Гарнитура «Таймс». Усл. печ. листов _____. Уч.-изд. листов _____.
Тираж _____ экз. Заказ № _____.

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет» 210035, г. Витебск, Московский пр., 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования «Витебский государственный технологический университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий № 1/172 от 12.02.2014 г.