Е.М. Полякова

Экономическая теория

Учебное пособие для студентов всех форм обучения, всех специальностей и направлений подготовки ПГСХА

Уссурийск 2016

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Приморская государственная сельскохозяйственная академия»

Е. М. Полякова

Экономическая теория

Учебное пособие для студентов всех форм обучения, всех специальностей и направлений подготовки ПГСХА

Уссурийск 2016

УДК 330.1
ББК 65.01
П 54

Рецензент: Петечел Т.А., к. э. н., доцент кафедры «Финансы и кредит» школы Экономики и менеджмента ДВФУ

Полякова Е.М.
П 54 Экономическая теория: Учебное пособие для студентов всех форм обучения, всех специальностей и направлений подготовки ПГСХА / Е.М.Полякова; ФГБОУ ВО ПГСХА. – 2-е изд., перераб. и доп. Уссурийск, 2016. – 310с.

Данное учебное пособие содержит теоретический курс, вопросы для проверки полученных знаний, список литературы. Теоретический курс включает 24 темы экономической теории, соответствующие Федеральным государственным образовательным стандартам.

Дано последовательное и логическое стройное изложение курса экономической теории. Это позволит студентам и всем желающим освоить курс данной дисциплины.

Переиздаётся по решению методического совета ФГБОУ ВО «Приморская государственная сельскохозяйственная академия»

© Е.М.Полякова, 2016
©ФГБОУ ВПО ПГСХА, 2016

Содержание

Предисловие **9**

Раздел 1

Введение в экономическую теорию

Тема 1. Основные этапы развития экономической теории **11**
1.1. История науки 11
1.2. Меркантилизм – первая школа политической экономии 12
1.3. Классическая политическая экономия и физиократия 13
1.4. Марксизм 15
1.5. Неоклассическая экономическая теория 16
1.6 Кейнсианство 17
1.7. Институционально-социологическое направление 19
Тема 2. Предмет экономической теории **21**
2.1.Предмет экономической теории 21
2.2.Основные функции экономической теории 23
2.3. Методы экономического анализа 25
2.4. Экономическая политика и экономические цели 26
2.5. Экономические интересы. Что? Как? Для кого? 27
2.6. Экономические законы 29
Тема 3. Система общественных потребностей. Характер взаимосвязи общественных потребностей с производством. **37**
3.1. Система общественных потребностей 37
3.2. Экономические потребности 38
3.3. Закон роста общественных потребностей 41
Тема 4. Материальное производство — основа жизни человеческого общества **43**
4.1. Производство — основа жизни человеческого общества 43
4.2. Составные элементы процесса производства 47
4.3. Производительные силы и производственные отношения 48

Базис. Надстройка
Тема 5. Ресурсы и факторы производства. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал. 52
5.1. Естественные и социальные условия жизни 52
5.2. Ресурсы производства 53
5.3. Факторы производства, их взаимоотношение и комбинация 54
5.4. Кругооборот и оборот капитала. Основной оборотный капитал. Материальный и моральный износ 59
Тема 6. Становления и сущность товарно-рыночного производства. Теория товара и стоимости. 65
6.1. Фомы организации общественного хозяйства 65
6.2. Товар и его свойства 67
6.3.Двойственный характер труда, воплощенного в товаре 69
6.4. Величина стоимости товара 70
6.5.Закон стоимости и его действие в условиях товарного производства 71
Тема 7. Деньги. 74
7.1.Возникновение и сущность денег 74
7.2. Функции денег 78
7.3.История российских денег 84
Тема 8. Собственность и экономические интересы. 87
8.1. Собственность в юридическом и экономическом смысле 87
8.2. Формы собственности 91
Тема 9. Экономические системы общества. Сущность и типы экономических систем. 97
9.1. Сущность экономической системы 97
9.2. Типы экономических систем 98
9.3. Переходная экономика 101
Тема 10. Модель рыночной экономики. Основные признаки свободного рынка. Функции рынка. 103
10.1. Рыночная форма общественного хозяйства 103

10.2. Основные признаки свободного рынка 104
10.3.Функции рынка 106
10.4. Структура рынка 108

Раздел II

Микроэкономика

Тема 11. Механизм функционирования рынка: спрос и предложение. 111
11.1. Микроэкономика: предмет, объект, метод 111
11.2. Спрос и факторы, его определяющие 113
11.3. Эластичность спроса 118
11.4. Совокупный спрос 121
11.5. Предложение и факторы, его определяющие 124
11.6. Эластичность предложения 126
11.7. Совокупное предложение 127
11.8. Рыночное равновесие 129
Тема 12. Рыночная конкуренция и её виды. 134
12.1. Конкуренция — ключевая категория рынка 134
12.2. Виды конкурентной борьбы. Совершенная и несовершенная конкуренция 136
12.3. Рынок совершенной (свободной)конкуренции 139
12.4. Несовершенная конкуренция 139
Тема 13. Издержки производства и обращения. 147
13.1. Классификация издержек производства 147
13.2. Издержки обращения и их виды 154
Тема 14 Внешние эффекты и общественные блага 157
14.1 Внешние эффекты и внешние издержки 157
14.2 Государственное регулирование внешних эффектов 160
14.3. Общественные блага: виды и особенности 164
Тема 15. Формирования доходов общества и их виды. 167
15.1. Общие основы формирования доходов в обществе 167

15.2. Экономическая природа прибыли 170
15.3. Процент как доход собственника ссудного капитала 179
15.4. Земельная рента как доход с земли 181
15.5. Заработная плата, ее сущность и формы проявления 185

Раздел III

Макроэкономика.

Закономерности функционирования национальной экономики.

Тема 16. Предмет макроэкономики. Основы экономического устройства общества. Экономический рост, его типы, темпы и модели. 189
16.1. Предмет макроэкономики. Ключевые макроэкономические проблемы 189
16.2. Общая характеристика макроэкономических показателей 191
16.3. Валовой национальный продукт и методы его исчисления 192
16.4. Национальное богатство 196
16.5. Чистый национальный продукт и национальный доход 197
16.6. Экономический рост, его типы, темпы и модели. Факторы экономического роста 199
Тема 17. Цикличность развития экономики и макроэкономическая нестабильность: кризисы. 205
17.1. Цикличность развития -экономическая закономерность 205
17.2. Экономические теории цикличности общественного воспроизводства 208
17.3. Содержание и общие черты экономического цикла. Фазы цикла 210
Тема 18. Рынок рабочей силы. Экономическая нестабильность на рынке труда. Безработица. 214
18.1.Рабочая сила, как товар 214
18.2. Рынок рабочей силы. Предложение рабочей силы и спрос на нее 217
18.3.Безработица, ее формы и социально-экономические последствия 218
18.4.Государственная политика занятости и социальной защиты

безработных. Биржа труда 220
Тема 19. Денежная система: содержание и назначение. Эволюция денежного обращения и денег. Экономическая нестабильность на денежном рынке. Инфляции. 223
19.1. Денежная система. 223
19.2. Денежная масса и её измерения. Рынок денег и ценных бумаг. 224
19.3. Равновесие на денежном рынке 232
19.4. Рынок ценных бумаг 234
19.5.Сущность инфляции. 236
19.6.Виды инфляции. 238
19.7.Антиинфляционная политика. 240
19.8.Кривая Филлипса. 242
Тема 20. Кредит и кредитные отношения. Банковская система. 244
20.1. Сущность кредитных отношений в обществе. 244
20.2. Кредит, его функции. 246
20.3. Основные формы кредита. 247
20.4. Структура и функции банковской системы. 249
20.5 Денежно-кредитная политика: цели и инструменты 254
Тема 21. Финансовая система и финансовая политика государства. 258
21.1. Государственное регулирование экономики: субъекты, объекты, цели, методы 258
21.2 Фискальная политика государства: цели и виды 262
21.3 Финансовая система: сущность и функции. 264
21.4. Государственный бюджет и государственный долг. 266
21.5. Налоговая система и принципы ее функционирования. 270
21.6. Кривая Лаффера. 273
Тема 22. Совокупность доходов населения и их перераспределения. Социальная политика государства. 276
22.1. Доходы населения и их источники. 276

22.2. Уровень жизни населения и показатели его измерения. 277
22.3. Закон Энгеля. 278
22.4. Неравенство в распределении доходов. Проблема бедности и богатства. Кривая Лоренца. 279
22.5. Бедность и ее черты. 281
22.6. Государственное перераспределение доходов. Социальная защита населения. 282
Тема 23. Потребление. Сбережения. Инвестиции. 286
23.1. Потребление и сбережения: взаимосвязь и различия. 286
Предельная склонность к потреблению и сбережению.
23.2. Инвестиции и их функциональное назначение. Факторы, влияющие на величину инвестиций. 288
Тема 24. Международные экономические отношения. Теория глобализации. 293
24.1. Формы международных экономических отношений. 293
24.2. Международная валютная система. 297
24.3.Теория глобализации мировой экономики. 303
Список использованной литературы 309

Предисловие

Экономическая наука является одной из важнейших и древнейших областей знания об обществе. Она изучает особый мир с его законами, противоречиями и проблемами. Быть вне экономики не может ни один человек. Благодаря экономической науке люди проникают в тайны устройства общественного производства. Современная экономическая наука позволяет дать анализ состояния экономики, предложить механизм её оптимального регулирования, выработать стратегию и тактику поведения экономического субъекта.

Длительное время экономические знания в нашей стране оказывались невостребованными из-за отсутствия подлинной экономической свободы, запрета предпринимательства, отсутствия условий для инициативы в экономике. Современная экономическая ситуация характеризуется формированием и развитием институтов социально-ориентированной рыночной экономики, которая предполагает наличие собственников, наделённых ответственностью за эффективное использование объектов собственности. Всё это изменяет отношение к экономической науке.

В данном учебном пособии излагаются основные положения экономической науки; исследуются отношения между людьми, их поведение в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов; закономерности, присущие экономическим процессам и явлениям; специфика их проявления на различных уровнях под воздействием природных, технических, социальных и других факторов.

Изучение экономической теории призвано:

- вооружить научными знаниями, помочь преодолеть разорительное невежество, предупредить экономические ошибки;
- помочь овладеть логикой экономического мышления, позволяющей оценить ситуацию и найти правильные ориентиры в жизни;

- приобщить к высокой этике экономических отношений; эффективная экономика опирается на нравственные ценности: порядочность, сострадание; безнравственная экономика, порождающая массовые криминогенные устремления, не может быть эффективной;
- способствовать овладению цивилизованными формами экономической деятельности.

Экономические знания позволяют ответить на многие вопросы: что такое производство, деньги, рынок, спрос, предложение, цена, процент, рента, акция, дивиденд; как вести себя в условиях прогрессирующей инфляции; как получить максимальный эффект при минимальных затратах; как формируются доходы в обществе и многие другие. Экономическая наука формирует экономическую культуру, без которой в наше время немыслим образованный человек.

Раздел I

Введение в экономику.

Тема 1

Основные этапы развития экономики.

1.1. История науки

Экономическая наука имеет длинную и богатую историю. Ее истоки лежат, с одной стороны, в философии, а с другой - в спорах о насущных проблемах жизнедеятельности людей. Первое направление экономической теории возникло в Древней Греции в IV в. до н.э. Даже сам термин “экономика” произошел от древнегреческого слова “экономия", состоящего из двух слов: “ойкос” - дом, хозяйство и “номос” - закон, так что в буквальном смысле экономику следует трактовать как “искусство ведения домашнего хозяйства" или “домоводство”. Такое понимание данного термина не случайно, поскольку хозяйство того времени оставалось в основном натуральным, обособленным и нуждалось в определенном своде норм и правил.

Взгляды древнегреческих мыслителей Ксенофонта (430-354 гг. до н. э.), Платона (427-347 гг. до н. э.), Аристотеля (384-322 гг. до н. э.) можно охарактеризовать как теоретические исходные пункты современной экономической науки. Аристотель разделил науку о богатстве на две части: *экономию (*совокупность потребительных стоимостей) и *хрематистику (*искусство делать деньги).

За более чем два тысячелетия смысл самого понятия “экономика” значительно обогатился и изменился. Развитие общественного разделения труда и товарно-денежных отношений привело к преодолению замкнутости натурального хозяйства и формированию экономики как единого целого в масштабе того или иного государства. Многие мыслители прошлого пытались понять взаимосвязи в экономике, описать их и главное - предсказать последствия тех или иных экономических процессов. Каждому историческому этапу соответствует определенная концепция взглядов на экономику.

1.2. Меркантилизм – первая школа политической экономии

Принято считать, что экономика как наука, т.е. систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономической системы, возникла в XVI-XVII вв. Это период становления капитализма, зарождения мануфактуры, углубления общественного разделения труда, расширения рынков, интенсификации денежного обращения. На эти явления экономическая наука откликается появлением меркантилизма **(**от итал. mercante - торговец, купец). Сущность учения меркантилистов сводится к определению источника происхождения богатства. Меркантилисты все внимание уделяли сфере товарно-денежного обращения, а не сфере производства. Именно в сфере обращения, по их мнению, создается богатство нации, а само богатство они отождествляли с деньгами, отсюда и название “меркантильный” - денежный. Экономическая теория рассматривалась меркантилистами как наука о торговом балансе. Ее основная идея - много продавать и мало покупать. Основа национального благополучия состоит в накоплении благородных металлов (золота, серебра), поэтому государство должно поощрять вывоз товаров за границу, способствовать захвату внешних рынков и ограничивать ввоз товаров в страну путем установления высоких пошлин.

Идейно близкой к меркантилизму является **политика** протекционизма (от лат. protecto - прикрытие), направленная на защиту, ограждение национальной экономики от конкуренции со стороны других государств путем введения таможенных барьеров.

У меркантилистов не было обобщающего взгляда на экономику и ее функционирование, поэтому многие авторы считают их концепцию донаучной фазой в развитии политической экономии.

Одним из известнейших представителей меркантилизма был французский экономист Антуан де Монкретьен, опубликовавший в 1615 г. “Трактат политической экономии", в котором королю Франции давались рецепты проведения экономической политики, направленной на всемерное поощрение

торговли, ибо недостаточно произвести товар, его необходимо продать. Работа Монкретьена ввела в научный оборот термин “политическая экономия” и дала название нарождавшейся тогда науке, которое сохранилось и по сей день.

1.3. Классическая политическая экономия и физиократия.

Завоевав позиции в сфере обращения, буржуазия проникает в сферу производства. Это сразу же отражается *в* теории: доказывается, что источником богатства является производство, а не торговля, в которой лишь обмениваются созданные блага. Истинным богатством являются не деньги, а товары. Так возникает школа классической политической экономии**.** Наибольшее развитие она получила в Англии, где капиталистические порядки возникли раньше, чем в других странах.

Начало ей положили англичанин Уильям Петти и французский судья Буагильбер. Наиболее интересен У. Петти.

Как многие мыслители **XVII-XVIII вв., Петти** (1623-1687) не был «чистым» экономистом. Моряк по призванию и врач по образованию, он имел степень доктора физики, был преподавателем музыки и занимал должность профессора анатомии. Его называют отцом или Колумбом политической экономии, так как он первым заявил, что **источником богатства является труд.** Петти принадлежит крылатое выражение: «Труд есть отец богатства, а земля — мать его». С именем Петти связано создание экономической статистики, которую он называл политической арифметикой.

Европа того времени оставалась в основном аграрной, поэтому многие экономисты отождествляли производство с сельским хозяйством. Они являются представителями школы **физиократов** (от греч. *physis* — природа, *kratos* — власть). Она сформировалась во Франции в середине **XVIII** в. и является французским вариантом классической политической экономии. Ее основателем был **Франсуа Кенэ** (1694-1774). Доктор медицины и врач при дворе Людовика XV, он считал общество организмом и различал в нем здоровье (норму) и болезнь (патологию). Здоровое общество, по его мнению,

должно находиться в равновесии, для достижения которого надо «не деньги копить, а развивать сельское хозяйство». Только **в земледельческом труде** и земледельческом продукте физиократы видели **источник богатства.** Они полностью игнорировали промышленный труд и промышленный продукт — в этом их ошибка. Заслуга же в том, что они перенесли исследование источника богатства из сферы обращения в сферу производства, а носителями богатства стали считать не деньги, а товары.

Самыми яркими представителями классической политической экономии являются **Адам Смит** (1723-1790) и **Давид Рикардо** (1772— 1823).

У истоков классической политической экономии стоял современник физиократов - шотландский экономист Адам Смит *(*1723-1790), открытия которого в экономике, пожалуй, сравнимы с изобретением колеса. Он жил в стране более развитого капитализма и смог правильно указать, что источником богатства является труд не только земледельцев, но и всех других классов, всей нации в целом. Предметом экономического анализа стали отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Смит и его последователи заложили основы трудовой теории стоимости, возвысили роль производительного труда как создателя стоимости, показали значение разделения труда как условия повышения его производительности.

Основная идея учения Смита - идея либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Эти экономические регуляторы он называл “невидимой рукой", т.е. стихийно действующими объективными экономическими законами, которые реализуются помимо, а порой и против воли человека. Основой учения А. Смита был принцип свободной конкуренции. Исследование А. Смита стало как бы библией для ученых-экономистов Запада.

Продолжателем учения Смита был другой выдающийся представитель английской буржуазной классической политэкономии - Давид Рикардо *(*1772-

1823). Он жил в эпоху промышленного переворота, и его взгляды отражали новые экономические реалии. В разработке теории трудовой стоимости он пошел дальше Смита и показал, что стоимость товара определяется необходимым трудом, затраченным на его производство. Единственным источником стоимости является труд рабочего, который и лежит в основе доходов различных классов (заработной платы, прибыли, процента и ренты), а прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего. Указав на противоположность заработной платы и прибыли, Рикардо обнаружил противоречия классов буржуазного общества.

Научные взгляды Д. Рикардо легли в основу утопического социализма - учения, выдвинувшего идею общества будущего. Французские социалисты-утописты Анри Клод Сен-Симон (*1760-1825),* Шарль Фурье (*1772-1837)* и англичанин Роберт Оуэн (*1771-1858)* критиковали капитализм и обосновывали требования отмены частной собственности, снятия противоположности между умственным и физическим трудом, реорганизации производства, установления справедливой социальной системы, обосновывали социалистическое учение. Но они были против революции и политической борьбы и рассматривали эволюционный путь к обществу гармонии (коммунизму).

1.4. Марксизм

Опираясь на высшие достижения классической школы политической экономии, немецкий мыслитель-экономист Карл Маркс *(*1818-1883) создал теоретическую концепцию, получившую название марксизм или теория научного социализма (коммунизма). Эта теория явилась важным этапом в развитии политической экономии. Главный труд К. Маркса, “Капитал” (1867) сделал его одним из величайших экономистов мира. Фридрих Энгельс *(*1820-1895), друг и соратник Маркса, назвал “Капитал” “библией рабочего класса".

Главные открытия Маркса заключаются в том, что он раскрыл законы развития капитализма, его внутренний источник самодвижения - противоречия; создал учение о двойственном характере труда, воплощенного в товаре и прибавочной

стоимости; показал исторически преходящий характер капитализма как формации; разработал теорию воспроизводства и экономических кризисов; исследовал цены производства; дал оригинальный анализ эволюции форм стоимости; раскрыл сущность наемного труда; дал общую характеристику капиталистической эксплуатации.

Таким образом, классическая школа теоретической экономики, зародившаяся на рубеже XVII и XVIII вв., просуществовала с различными модификациями до конца XIX в., а затем постепенно произошел отход от теории аналитического типа, изучавшей сущность экономических явлений и их внешние формы, к теории систематического типа, выявляющей взаимодействие экономических явлений.

1.5. Неоклассическая экономическая теория.

Главным предметом анализа в трудах А. Маршалла является не теория стоимости, как у классиков, а теория цены. Механизм ценообразования рассматривается как соотношение спроса и предложения. В основу теории спроса Маршалл положил учение о предельной полезности - маржинализм, а в основу теории предложения - теорию предельной производительности Джона Мориса Кларка *(*1884- 1963).

Маржинализм (от фр. marginal - предельный) - теория, представляющая экономику как систему взаимозависимых хозяйствующих субъектов и объясняющая экономические процессы и явления, исходя из новой идеи использования предельных (max или min) крайних величин или состояний, которые характеризуют не сущность явлений, а их изменение в связи с изменением других явлений.

Маржинальный (предельный) экономический анализ был принят научной общественностью с выходом работ австрийского ученого Карла Менгера *(*1840-1921), английского экономиста Уильяма Стенли Джевонса *(*1835-1882), швейцарского экономиста Леона Вальраса *(*1834-1910). Маржинализм

опирается на количественный анализ и использует экономико-математические модели.

Маршалл, стараясь объединить маржинализм и теорию издержек производства, пришел к выводу, что ни спрос, ни предложение не имеют приоритета с точки зрения определения цен. Они являются равноправными элементами рыночного ценообразования. Для характеристики баланса спроса и предложения он использовал понятие рыночного равновесия.

Представители неоклассической школы отстаивали идею свободной конкуренции, считали, что “невидимая рука” рынка способна направлять развитие экономики по наиболее эффективному пути. Опираясь на закон рынков французского экономиста Жана Батиста Сэя *(*1767-1832), согласно которому предложение продукта всегда создает спрос на него, неоклассики обосновывали саморегулирующийся характер рыночной экономики, возможность бескризисного развития и самостоятельного восстановления нарушенного равновесия. Поэтому они недооценивали роль государства в рыночной экономике и строили свои исследования на субъективных оценках, а не на объективных закономерностях экономической жизни.

1.6 Кейнсианство

В основу формирования этого направления легли идеи английского ученого Джона Мейнарда Кейнса, поставившего в центр внимания проблемы макроэкономики, которая изучает экономику как единое целое, как крупную систему. Название этой новой экономической теории связано с именем выдающегося английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса *(*1883-1946). Его книга “Общая теория занятости, процента и денег" (1936) произвела подлинную революцию в экономической науке и дала ответы на многие вопросы, которые не могли быть получены в рамках микроэкономического анализа.

Кейнс отказался от главного постулата неоклассического учения - закона рынков Сэя - и следующей из него формулы рыночного механизма как

идеальной саморегулирующейся системы. Двигателем экономического развития, по мнению Кейнса, является не предложение, а спрос, и именно он выступает решающим фактором развития производства и предложения. Но рыночный механизм как раз не может обеспечить достаточный уровень совокупного спроса, а значит, в современной рыночной экономике возможны длительные периоды спада производства, массовой безработицы. Поэтому государство должно активно вмешиваться в экономику, проводить экономическую политику, стимулирующую рост инвестиций и потребительских расходов. Это объясняет тот факт, что кейнсианскую теорию часто называют теорией государственного регулирования экономики.

Кейнсианский подход к механизму функционирования экономики имел большой успех с конца 40-х и до 60-х годов, когда его стали критиковать сначала монетаристы, а затем и представители новой классической экономической теории.

Монетаризм

Монетаризм - это теория, исходящая из представления о решающем влиянии денежной массы на цены, инфляцию и ход экономических процессов. Монетаристы сводят управление экономикой прежде всего к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, количеством денег, находящихся в обращении и в запасах, достижению сбалансированности государственного бюджета и установлению высокого банковского процента по кредитам. Признанным главой монетаристской школы считается лауреат Нобелевской премии, профессор Чикагского университета (США) Милтон Фридмен (род. в 1912 г). “Хозяйство пляшет под дудку доллара, повторяет его танец", - так образно сформулировал Фридмен главный вывод своих исследований.

1.7. Институционально-социологическое направление

На рубеже XIX- XX вв. возникло и сформировалось институционально-социологическое направление (от лат. *institutio* — обычай, наставление, указание). Его основоположник — американский экономист Т. Веблен. Оно явилось реакцией реформистски настроенных экономистов на негативные социально-экономические стороны капитализма.

Институционализм — это совокупность теорий, в которых акцентируется внимание на роли социальных институтов в экономическом развитии.

Термин «институционализм» впервые применен американским экономистом У. Гамильтоном в 1916 г. для обозначения системы взглядов на общество и экономику, в основе которой лежит категория института.

Принципиальное отличие этой концепции от других состояло в том, что в ней экономические процессы объяснялись не только экономическими, но и социально-политическими, правовыми, социально-психическими, этическими условиями жизни, а также обычаями, традициями и привычками, существующими как в жизни отдельного человека, так и общества в целом. По мнению первых авторов этой теории, один из трех постулатов А. Смита, модель *homo economicus* («экономического человека», непрерывно сопоставляющего полезность благ и тяготы их приобретения), безнадежно устарела. На самом деле экономическое поведение человека в значительной мере определяется социально правовым устройством общества и его «неписаными» законами, которые должна исследовать экономическая теория. Поэтому в экономическом анализе предлагалось учитывать различного рода «институции», закрепленные обычаем, и «институты» (порядки, закрепленные в законах и в деятельности различного рода учреждений). «Институции» (обычаи, традиции, навыки) — это набор неформальных правил. В число формальных правил (институты) входит, с одной стороны, система учреждений (рынки, фирмы, профсоюзы, государство), с другой — система правовых норм (законы, указы, постановления и т. д.).

В настоящее время понятие «институция» ушло из экономического лексикона. Термин «институты» вобрал в себя как институции (обычаи), так и собственно институты (учреждения, законы), так как объединил в себе как формальные, так и неформальные «правила игры».

Существует две основные ветви институционализма: а) традиционный, или старый; б) новый, или неоинституционализм.

Традиционный иституционализм — это совокупность достаточно разнородных концепций: технократическая концепция Т. Веблена, теория постиндустриального общества (Гэлбрайт, Белл), теория экономической отсталости Г. Мюрдаля, которая по сей день является наиболее фундаментальной теорией развития стран третьего мира. Первой версией институционализма считается работа Веблена «Теория праздного класса» (1899), в которой основа экономики увязана с действием психологического фактора.

К новому институционализму относят теорию прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан), теорию общественного выбора (К. Эрроу, Дж. Бьюкенен), новую экономическую историю (Д. Норт), теорию агентов (Т. Стиглиц), трансакционную теорию организаций (О. Уильямсон). Термин «новая институциональная экономика» был введен О. Уильямсоном в 1975 г. в работе «Рынки и иерархия».

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что экономическая наука не является застывшей теоретической конструкцией. Она развивается вместе с экономической жизнью, впитывает в себя все новое, что возникает в обществе, отражает конкретные условия той или иной страны. Эволюция терминов “экономика", “политическая экономия", “экономикс", “экономическая теория” обусловлена историческими причинами, но, по существу, это название одной и той же постоянно развивающейся науки, исследующей экономические явления, процессы хозяйствования на различных уровнях. Наш исторический экскурс в историю экономической мысли показал, насколько сложным и противоречивым оказался путь к познанию предмета этой науки.

Контрольные вопросы:

1.Оцените заслуги античных мыслителей в становлении экономической теории. Почему Аристотеля называют первым экономистом?

2.Что означает термин «экономикс» и кто первым его употребил? Откуда «пошла» политическая экономия?

3.Назовите заслуги Монкретьена перед экономической наукой.

4.В чём вы видите прогресс физиокоатов по сравнению с меркантилистами?

5.В чём состоит историческая ограниченность физиократов по сравнению с классической школой политической экономии?

6. Каковы заслуги классической школы политической экономии?

7. Назовите заслуги К.Маркса, сделавшие его одним из трёх величайших экономистов мира. Какие экономические и политические прогнозы К.Маркса не подтвердились?

8.В чём маржиналисты усматривают предмет экономической теории?

Тема 2

Предмет экономической теории.

2.1.Предмет экономической теории.

Уяснить предмет науки - значит установить, что она постигает. Греческое слово "экономика" в буквальном переводе означает "искусство ведения хозяйства". Но за две с половиной тысячи лет, прошедших с тех пор, как древнегреческий писатель и историк Ксенофонт дал это имя "новой" науке, содержание ее изменилось до неузнаваемости. Хозяйство теперь ведется и управляется не только в рамках семьи или города, но и пределах крупного региона, страны, всего мира.

Существует несколько определений предмета экономической теории.

Экономическая теория это:

- наука о закономерностях и факторах экономического роста в пофазной динамике воспроизводства и динамике «длинных волн», наука о национальном богатстве;

- наука об использовании ограниченных ресурсов (труд, земля, капитал) для производства товаров и обмена их в целях удовлетворения потребностей;

- наука о видах деятельности по производству и обмену, повседневной деловой жизни людей и извлечении средств существования.

Экономическая теория изучает историческую эволюцию системы рационального хозяйствования как источника и движущей силы роста, действительного богатства и благосостояния отдельных групп и членов общества в аспекте товарно-денежных отношений.

Из общего анализа предмета экономической теории, увеличения производства при ограниченных ресурсах формируются цели по удовлетворению потребностей и социализации общественно-экономической жизни. Это:

- стабильный рост поступательного объема производства (экономический рост);

- стабильный уровень цен на основе свободной конкуренции;

- высокий уровень занятости;

- поддержание равновесного внешнеторгового баланса и др.

Общая экономическая теория выступает в качестве методологического фундамента целого комплекса экономических наук. **Во-первых**, отраслевых (экономика промышленности, транспорта, строительства и т. п.).

Во-вторых, функциональных (финансы, кредит, маркетинг, прогнозирование).

В-третьих, межотраслевых (экономическая география, демография, статистика, теория менеджмента, регулирование и т. п.).

В то же время общая экономическая теория тесно соприкасается и учитывает знания, полученные другими экономическими науками, а также социологией, психологией, историей. Без учета данных этих наук полученные общей экономической теорией выводы могут оказаться ошибочными и ложными.

Экономическая наука складывается из составляющих:

Политическая экономия — наука, изучающая общественно-производственные (экономические) отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ; экономические законы, регулирующие хозяйственную жизнь общества; процесс становления, развития, обогащения и отмирания социально-экономических систем.

Экономикс (экономика) — общественная наука об использовании редких экономических ресурсов с целью удовлетворения неограниченных материальных потребностей общества.

Микроэкономика — это наука о принятии решений рациональными агентами, изучает поведение отдельных экономических агентов.

Макроэкономика — учение об общем уровне национального объема производства, безработицы и инфляции; имеет дело со свойствами экономической системы как единого целого, изучает факторы и результаты развития экономики страны в целом.

2. 2.Основные функции экономической теории

1 Познавательная функция

Познавательная функция состоит в том, чтобы всесторонне изучить хозяйственные явления и их внутреннюю сущность, что позволяет открыть законы, по которым развивается национальное хозяйство.

Экономическая теория сохраняет научный характер при условии, если опирается на факты — достоверные и типичные для изучаемой социально-экономической жизни. Добротной научной основой служат неопровержимая информация о событиях, цифры, статистические материалы, документы, свидетельские показания, ссылки на авторитетные высказывания ученых, практиков и т.п. Лауреат Нобелевской премии Морис Аллэ (Франция) заявил: «Подчинение данным наблюдения — золотое правило, от которого зависит любая научная дисциплина. Какой бы не была теория, но если она не

подтверждена данными опыта, то не имеет научной ценности и должна отвергаться».

Между тем ученые не ограничиваются признанием объективной действительности и стремятся глубже познать хозяйственные отношения. Для этого они проводят научный анализ и теоретическое обобщение реальных фактов. Разрабатываются также экономические модели (схемы, изображения или описания какого-либо хозяйственного процесса), в которых показываются внутренние взаимосвязи изучаемых явлений. В дальнейшем мы многократно будем знакомиться с такими моделями.

Зная тенденции (направления) и законы экономического развития, можно лучше предвидеть перспективы хозяйственной деятельности.

2 Методологическая функция

Методологическая (от греч. prognosis — предвидение, предсказание) функция теории означает научное предвидение хода научно-технического и социально-экономического развития на обозримое будущее, т.е. экономическая теория исследует общее (и экономические отношения, и производительные силы) и является методологической базой для других наук, т.к. выявляет общие экономические законы, которые являются исходной методологической посылкой для исследования в других науках. Эта функция нужна для того, чтобы помочь предприятиям и государству заблаговременно учесть последствия намечаемых действий и выбрать наиболее эффективные хозяйственные решения. Чем сложнее становятся техника и организация производства, тем более необходимо прогнозировать и планировать развитие хозяйства.

3 Практическая функция

Практическая функция экономической теории состоит в том, чтобы научно обосновывать экономическую политику государства, выявлять принципы и способы рационального хозяйствования. Это позволяет определить, какой

должна быть нормальная для определенных условий хозяйственная деятельность предприятий и государства.

Успешное выполнение указанных функций достигается посредством творческого применения научных методов исследований.[15; с. 174]

2.3. Методы экономического анализа

Методы изучения хозяйственной жизни могут быть разделены на общенаучные и частные.

Общенаучные методы — это диалектико-материалистические принципы, основанные древнегреческими философами и развитые последующими поколениями ученых. Согласно этим методам, все экономические процессы противоречивы и находятся в постоянном движении.

При изучении этих процессов используется сочетание исторического и логического подходов.

Исторический подход помогает анализировать явления в той последовательности, в какой они возникли, развивались и сменяли друг друга.

Логический (теоретический) подход исследования этих же явлений не служит зеркальным отражением их исторического пути. Он предполагает проникновение в сущность изучаемого явления и абстрагирование, т. е. отвлечение, от второстепенных его свойств. В результате возникает научное представление об этом явлении, т. е. формируется логическое понятие или экономическая категория, например товар, цена, деньги, конкуренция и т. п. Такой способ изучения называется методом научной абстракции, философско-сущностным методом.

К частным методам научного познания относятся: наблюдения, обработка полученного материала посредством синтеза и анализа, индукция и дедукция, конструирование системы законов и категорий, их проверка, проведение экспериментов, конструирование моделей, их математическая формализация и т. п.

Рассмотрим частные методы более детально. Изучение любого явления начинается с наблюдения и сбора фактов. Эту задачу называют описательной, или эмпирической. Обработка фактов может осуществляться методом индукции или дедукции.

Под индукцией (от лат. *inductio* — наведение) понимается выведение принципов (теории) из фактов.

Другими словами: индукция идет от фактов к теории, от частного к общему.

Вновь обратившись к фактам, ученый проверяет свои выводы (теорию), подтверждая или отвергая их. Это уже дедуктивный, или гипотетический метод.

Под дедукцией (от лат. *deduktio* — выведение) понимается умозаключение от общих суждений к частным выводам.

Непроверенный, предварительный вывод называется гипотезой.

Доскональному изучению фактов помогает мысленное расчленение категории на составные части. Такой прием называется анализом. Например, изучая категорию «товар», экономист выделяет в ней «потребительскую стоимость» и «стоимость». Метод, обратный анализу, когда предмет изучается в единстве составляющих его частей, называется синтезом.

2.4. Экономическая политика и экономические цели

Экономическая политика *(economic policy)* — это целенаправленная система мероприятий государства в области производства, распределения, обмена и потребления благ. Она призвана отражать интересы общества, всех его социальных групп и направлена на укрепление национальной экономики.

В основе экономической политики лежит экономическая стратегия государства, т. е. искусство управлять экономикой для достижения своих экономических целей.

Между политикой и экономикой существует тесное взаимодействие. В то же время экономическая политика не может не иметь первенства над экономикой, так как без правильного политического подхода экономика обречена на провал.

Экономическая политика занимается нахождением вариантов решения экономических целей как на макро-, так и на микроуровне.

Содержанием экономической политики (достижения целей) правительства на макроуровне являются:

- стремление к полной занятости населения (борьба с безработицей);
- обеспечение стабильности цен (борьба с инфляцией);
- достижение экономического роста и равновесия платежного баланса;
- проведение разумной фискальной политики (изменение налоговых ставок и государственных расходов);
- обеспечение оптимальной кредитно-денежной политики (контроль над денежной массой и процентными ставками);
- управление валютным курсом.

На более конкретном уровне к ним добавляются мероприятия, направленные на стимулирование инвестиций в промышленность, в исследования и разработку, поощрение предпринимательства и защиту интересов потребителей.

Содержанием экономической политики правительства на микроуровне является эффективное использование ограниченных ресурсов.

В реальной жизни одновременное достижение всех этих целей практически невозможно, поэтому необходимо выделить **приоритеты,** которые зависят от идеологии правительства.

2.5. Экономические интересы. Что? Как? Для кого?

Экономическая политика правительства определяется его экономическими интересами.

В политэкономии интересы рассматриваются в качестве категории, в которой проявляются производственные отношения между отдельными участниками общественного производства (индивидами, их группами, классовыми общностями). Интересы подразделяются на всеобщие, коллективные и личные.

Необходимость реализации экономических интересов является стимулом к труду, двигателем экономической жизни, что отражено в известном положении Гегеля: «Интересы двигают жизнью народов».

Чтобы интересы были удовлетворены, хозяйственная деятельность людей должна протекать в соответствии с экономическими законами и выражаться в следующей причинно-следственной связи: экономические законы — экономические потребности — экономические интересы — хозяйственная деятельность. Как все звенья данной цепи, экономические интересы — объективные явления.

Интересы общества {public interest) рассматриваются как своего рода точка отсчета, чтобы определить, является ли политика, проводимая всеми участниками хозяйственной деятельности, «плохой» или «хорошей» в плане воздействия на экономическую эффективность и на потребителя.

Экономическая наука со времен Маршалла предмет своих исследований ориентировала на **проблемы эффективного хозяйствования в мире ограниченных ресурсов** и утверждала, что экономическая теория — это дисциплина, изучающая, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает три вопроса: **что** производить, **как** производить, **для кого** производить.

В командной экономике все эти вопросы решают центральные органы управления. В рыночной экономике за правительством закрепляется обязанность принимать участие лишь в решении третьей задачи путем составления и реализации социальных программ и перераспределения доходов. Все остальные вопросы решаются с помощью рынка. Фирмы производят те товары, которые приносят наибольший доход. Этим решается вопрос, **что** производить. Используются те технологии, которые обеспечивают наименьшие затраты, — этим решается вопрос, **как** производить. Население сообразует свои покупки с ценами товаров и со своими доходами, — этим решается вопрос, **для кого** производить.

2.6.Экономические законы

Экономические законы - это прочно повторяющаяся связь и взаимозависимость между явлениями и процессами общественной жизни.

Всякий объективный закон, а следовательно, и экономический закон, есть всеобщая, существенная, необходимая, относительно устойчивая и повторяющаяся связь явлений.

Экономические законы выражают сущность экономических отношений, внутреннюю необходимую связь явлений экономической жизни. Они управляют производством, распределением, обменом и потреблением материальных благ в человеческом обществе на различных ступенях его развития.

Главной особенностью экономических законов в отличие от законов природы является то, что они осуществляются через деятельность людей. Тогда как законы природы могут осуществляться не только независимо от воли и сознания людей, но и помимо людей.

И действительно, экономические законы есть законы собственных общественных действий людей.

Люди сами делают свою историю. Но делают они ее не произвольно, а закономерно обусловлено.

Объективный характер экономических законов обусловлен тем, что люди несвободны в выборе своих производительных сил, которые они наследуют от прошлых поколений. Они несвободны, следовательно, и в выборе соответствующих этим производительным силам производственных отношений, в выборе способа производства, развитие которого подчинено определенным экономическим законам. Каждый экономический закон выступает выражением как качественных, так и количественных сторон экономических явлений, служит внутренней мерой этих процессов.

Экономические законы носят исторический характер. Различают:

- содержание экономических законов,

- способ их действия,
- формы проявления экономических законов.

Истории известны несколько способов производства. Каждому из них присуща своя система экономических законов. В современных условиях законы докапиталистических способов производства имеют подчиненное значение.

Содержание и формы проявления экономических законов непосредственно зависят:

-от типа собственности на средства производства,

-от уровня реального обобществления производства,

-от характера хозяйственных связей между агентами производственных отношений.

Формами проявления экономических законов служат различные экономические категории данной системы производственных отношений.

Экономические законы могут действовать:

- стихийно, проявляться как слепая внешняя сила, принуждающая человека к определенным действиям. В этих условиях формой проявления экономических законов становятся экономические кризисы, которые периодически потрясают экономику;
- сознательно, когда использование экономических законов представляет форму реализации экономической необходимости. В этом случае общество учитывает их в своей экономической деятельности, обеспечивает их сознательное применение. С развитием человеческого общества сознательное применение экономических законов будет нарастать и превратится в повседневную экономическую деятельность людей.

Экономические законы различаются по своему содержанию и по продолжительности действия.

Они классифицируются следующим образом:

1) всеобщие экономические законы. Они действуют на протяжении всей человеческой истории, во всех формациях. К ним относятся закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных

сил, закон роста производительности труда, закон возвышения потребностей и другие;

2) общие экономические законы. Они действуют в рамках нескольких формаций. К ним относятся закон стоимости, закон преимущественного роста I подразделения по сравнению со II подразделением, законы денежного обращения и другие.

Всеобщие и общие законы в каждой формации проявляются в разных формах. Их действие сопровождается различными экономическими последствиями;

3) специфические экономические законы. Они действуют в рамках одного способа производства. К ним относятся основной экономический закон способа производства, закон накопления, закон народонаселения.

Специфические законы выражают существенные черты функционирования и развития формации. Именно специфические законы принципиально отличают друг от друга различные системы экономических законов.

Некоторые специфические экономические законы действуют только на отдельных фазах, стадиях данного способа производства. Так, система экономических законов монополистического капитализма отличается новыми чертами от системы экономических законов домонополистического капитализма.

Каждой формации присуща своя система экономических законов.

Различные системы экономических законов принципиально отличаются друг от друга наличием специфических экономических законов. Каждая система экономических законов имеет структурную общность с другими системами, что определяется наличием у всех способов производства более или менее равного круга существенных экономических сторон.

Система экономических законов данного способа производства представляет собой целостную систему необходимых и существенных связей и зависимостей, которая наиболее полно характеризует его сущность и направление развития. Она включает:

- основной экономический закон данного способа производства, который определяет цель общественного производства и средства ее достижения;
- экономические законы присвоения необходимого и прибавочного продукта различными классами и социальными группами,
- экономические законы распределения общественного труда и средств производства между различными отраслями производства и видами деятельности;
- экономические законы воспроизводства, определяющие соотношение между I и II подразделениями общественного производства, а также внутри каждого из этих подразделений;
- экономические законы, характеризующие распределение благ между непосредственными производителями;
6)экономические законы, выражающие сущность вторичных, или перенесенных производственных отношений, например, международных экономических отношений;
- экономические законы отдельных сфер производства и воспроизводства.
- всеобщие и общие экономические законы, действующие в условиях данного способа производства.

Познание и использование экономических законов — это две стороны процесса овладения обществом законами функционирования и развития экономики.

Познание экономических законов включает в себя:

- раскрытие содержания каждого закона, общего направления его действия, форм проявления, его значения в экономическом развитии;
- изучение предпосылок и условий действия законов и взаимодействия их в системе экономических законов;
- выделение специфических форм проявления закона в определенных социально-экономических условиях и в зависимости от масштабов объекта исследования (отдельная фирма, экономический район или отрасль, сфера макроэкономики, национальная экономика, мировое хозяйство);

- выявление требований данного экономического закона как в их общем виде, так и применительно к определенным конкретно-историческим условиям;
- выделение тех объективных тенденций экономического развития, которые приводят к отмиранию или модификации действия данного экономического закона.

Использование экономических законов— это сознательное регулирование хозяйственного механизма в интересах экономического роста. Использование экономических законов осуществляется посредством различных экономических форм и методов. Классификация их сложна и неоднозначна.

Формы использования экономических законов — это формы хозяйствования, это тот или иной хозяйственный механизм. Они включают.

1)форму собственности,

2)формы экономических связей государства,

3)формы экономических связей фирм и предпринимателей.

Общество регулирует эти формы. Тем самым достигается сознательное использование экономических законов.

Методы использования экономических законов — это методы управления экономикой. Их можно подразделить на две большие группы:

1) административные (директивные). Они используются государством для обеспечения стабильности производства;

2) экономические. Они используются обществом для развития инициативы и самостоятельности предприятий в условиях рыночных отношений.

Методы использования экономических законов опираются на учет общенародных и личных экономических интересов, обеспечивают правильное их сочетание.

Закон экономии времени

Этот закон является всеобщим, т. е. действует во всех общественно-экономических формациях и отражает источник и методы повышения эффективности общественного воспроизводства, а также всего общественного

прогресса. Всякая экономия, в конечном счете сводится к экономии времени. Сущность закона экономии времени отражает экономию:

- рабочего времени;
- внерабочего времени;
- свободного времени.

Следовательно, он характеризует наиболее эффективное использование совокупного фонда времени общества и каждого его члена.

Действие закона ограничивают: диспропорции в распределении общественного труда по сферам, отраслям и территории; безработица во всех формах ее проявления; социально-экономические кризисы и др. Факторами, способствующими более интенсивному действию закона, выступают: повышение эффективности использования живого труда, отражающий рост его производительности; повышение эффективности потребляемого овеществленного труда, как следствие снижения материалоемкости продукции; эффективное использование авансированного труда, отражающего повышение фондоотдачи.

Закон стоимости

Это основной закон товарного производства. Он выражает причинно-следственные связи между общественным трудом, стоимостью и ценами товаров. Закон стоимости регулирует связи между товаропроизводителями. В соответствии с действиями закона стоимости производство и обмен товаров совершаются на базе их стоимости, величина которой определяется общественно-необходимыми затратами труда. Это означает, что товаропроизводители при производстве и обмене товарами должны исходить из данной объективной закономерности. Если индивидуальные затраты труда больше общественно необходимых, то та часть затрат, которая превышает последние, обществом не признается, а индивид получает убытки.

Закон стоимости выполняет следующие функции:

- формирует уровень общественно необходимых затрат труда;

— регулирует распределение труда между различными сферами экономики;

— стимулирует производство;

— дифференцирует товаропроизводителей.

Названные функции находятся в тесной взаимосвязи между собой.

Изучение и полное использование закона стоимости в переходный период российской экономики имеет особое значение, ибо ее развитие во многом будет зависеть от того, насколько эффективно функционирует закон стоимости.

Неоклассики выдвигают свою систему экономических законов.

Ограничимся законом убывающей предельной полезности и законом убывающей производительности труда и капитала.

Закон убывающей предельной полезности

Суть этого закона заключается в том, что по мере потребления новых порций одного и того же продукта его общая полезность возрастает замедленно, а предельная полезность каждой последующей единицы ниже, чем предыдущей. Максимум удовлетворения общей полезности достигается в точке, в которой предельная полезность равна нулю. Таким образом, чем большим количеством блага располагаем мы, тем меньшую ценность имеет для нас каждая дополнительная единица этого блага. Цена же блага, согласно закону убывающей предельной полезности, определяется не общей, а предельной полезностью блага для потребителя. Этот закон лежит в основе определения спроса и более широко — потребительского поведения на рынке. Но определение цены только с точки зрения предельной полезности является односторонним, поскольку берет во внимание интересы исключительно потребителя и не учитывает интересов продавца. Еще одним недостатком данной концепции является ее субъективно-психологический характер, который не позволяет дать объективную количественную оценку измерения полезности.

Закон убывающей производительности труда и капитала

В основе данного закона лежит принцип падающей эффективности последовательных затрат труда и капитала. Истоки этой концепции лежат в

теории убывающего плодородия почвы. Сторонники теории убывающего плодородия исходят из того, что постоянным фактором производства является земля, а переменным фактором — труд и капитал. Приверженцы универсального закона убывающей производительности допускают, что в качестве постоянного фактора можно рассматривать любой фактор производства. На этом основании Дж. Б. Кларк в 80-х гг. XIX в. вывел два основных закона, которые, по его мнению, имеют всеобщее значение для любого общества. — закон убывающей производительности труда и закон убывающей производительности капитала.

Первый закон формулируется следующим образом: если к постоянной по своей величине рабочей силе прибавить дополнительное число работников, то каждый последующий работник будет производить убывающий объем благ. Второй закон выражает понижение производительности капитала вследствие того, что увеличение количества капитала применяется неизменным количеством рабочих.

Оба направления признают действия, например, закона возвышения потребностей и закона денежного обращения.

Контрольные вопросы:

1. В чем кроется причина разногласий экономистов на предмет экономической теории?
2. Какую смысловую нагрузку несет термин «политическая» в названии науки (от Монкретьена до Маркса)?
3. Когда и кем впервые был прочитан курс политической экономии в России и вышел первый учебник на русском языке?
4. Чем объясняется (теоретически и экономически) появление Экономикса?
5. Кем, где и когда был впервые прочитан курс Экономикса?
6. Как вы понимаете выражение «сущностный анализ»?
7. Что означает выражение «функциональные зависимости в экономике»?

8. Назовите кардинальные различия в методе анализа, которым пользуются политическая экономия и экономике.

9. Как вы понимаете утверждение о том, что «началом» политической экономии является стоимость, а «началом» Экономикса — цена?

11. Каково соотношение между экономикой и политикой? Приведите примеры из жизни общества современной России.

12. Что такое «ценностные суждения» правительства? Могут ли они определять вектор экономической жизни страны?

13. Как сместились акценты в решении трех вопросов экономической науки: что производить, как производить, для кого производить в современной экономической теории? Какая роль отводится потреблению?

Тема 3 Система общественных потребностей.

Характер взаимосвязи общественных потребностей с производством

3.1. Система общественных потребностей.

В системе общественных потребностей выделяют следующее:

- экономические потребности;
- государственные потребности;
- потребности правовых учреждений и организаций;
- потребности религиозных организаций;
- потребности политических партий и организаций;
- потребности идеологических структур и формирований;
- потребности общественных организаций.

Экономическая теория изучает в системе общественных потребностей прежде всего экономические потребности.

Потребность вообще это особое психологическое состояние человека, ощущаемое или осознаваемое им как «неудовлетворенность», несоответствие между внутренними и внешними условиями жизнедеятельности.

Поэтому потребность побуждает активность, направленную на устранение возникшего несоответствия.

3.2. Экономические потребности

Экономические потребности- это часть общественных потребностей, удовлетворение которых связано с функционированием общественного производства, включая производственную и непроизводственные сферы. Экономические потребности следует рассматривает как категорию, выражающую отношения между людьми по поводу производства и использования производимых благ и услуг.

Взаимосвязь между экономическими потребностями и производством носит диалектический характер:

- с одной стороны, потребность представляет собой идеальный, внутренне побуждающий мотив производства, который является его предпосылкой;
- с другой стороны, производство, создавая материальные и духовные блага порождает конкретную потребность в них. Она проходит определенные стадии: зарождения, интенсивного развития, стабилизации и отмирания. Отмиранию данной потребности способствует все то же производство. Оно создает новые виды конкретных продуктов, которые способны лучше прежних удовлетворять ту же самую потребность.

Человеческие потребности весьма многообразны.

По субъектам (носителям) различаются:

- индивидуальные,
- групповые, коллективные
- общественные потребности.

По объекту (предмету, на который они направлены) запросы людей подразделяются на:

- материальные,
- духовные,
- этические (относящиеся к нравственности)

- эстетические (касающиеся искусства).

По сферам деятельности выделяются потребности:

-труда,

-общения,

-рекреации (отдыха, восстановления работоспособности)

-экономические.

Рассматривая соотношение потребностей и производства, экономические потребности можно подразделить:

— на перспективные (абсолютные). Они представляют потребности, возникшие при данном развитии науки, техники и производства;

— на действительные (необходимые). Это те потребности, которые могут быть реализованы при достигнутом уровне развития производственных сил.

Однако объему и структуре действительных потребностей не всегда соответствует объем и структура производства материальных благ и услуг. В условиях товарно-денежных отношений основная часть действительных потребностей принимает форму платежеспособного спроса. Поэтому противоречие между потребностями и производством принимает форму несбалансированного спроса и предложения товаров и услуг.

В системе экономических потребностей выделяют:

- **общественные потребности.** Их удовлетворение обеспечивает функционирование общества как единого социального организма;

- **предприятий в средствах производства**, необходимых для осуществления ими производственных функций;

- **личные потребности**. Они характеризуют потребности людей в предметах потребления, которые им необходимы для удовлетворения своих нужд.

Удовлетворение экономических потребностей играет различную роль в воспроизводстве способностей человека.

В связи с этим выделяют следующие личные потребности:

- **физические** потребности. Их удовлетворение обеспечивает воспроизводство физических способностей человека;

- **интеллектуальные** потребности. Их удовлетворение обеспечивает воспроизводство интеллекта человека;

- **социальные** потребности. Их удовлетворение связано с функционированием социальной сферы общества.

С точки зрения уровня развития человека различают:

- **элементарные** (физические) потребности. Это потребности физической жизни. Они предполагают некоторый комплекс объективных условий, реализация которых необходима для нормальной жизнедеятельности человека. Это потребности первого уровня. Их элементарность определяется биологическими функциями человеческого организма. Однако даже элементарные потребности не могут рассматриваться как чисто биологические, так как реальные способы их удовлетворения носят социальный характер. При этом они накладывают свой отпечаток на формирование физиологических потребностей;

- **высшие** (социальные) потребности. Потребности этого уровня целиком связаны с процессом социализации человека и отражают условия его жизнедеятельности как члена общества. Их объем и количество определяются общим состоянием культуры общества.

Экономические потребности имеют исторический характер. Размер потребностей так же, как и способы их удовлетворения, представляют собой продукт истории и зависят от культурного уровня страны. А также от того, при каких условиях, с какими привычками и жизненными запросами сформировались социальные слои общества, отдельные люди и общество в целом.

Экономические потребности динамичны. Они трансформируются:

- под воздействием общественного прогресса;
- под влиянием преобразований в производстве;
- под влиянием интенсивности обмена информацией;
- под влиянием совершенствования самого человека.

3.3. Закон роста общественных потребностей.

Постоянный и качественный рост экономических потребностей происходит в соответствии с законом возвышения потребностей. Это всеобщий экономический закон, выражающий качественную и количественную направленность развития общественных потребностей.

Под воздействием этого закона происходит:

- рост, видоизменение потребностей, возникновение одних и исчезновение других,
- расширение круга потребностей, качественное изменение их структуры;
- рост доли интеллектуальных и социальных потребностей;
- «облагораживание» все в большей мере физических потребностей;
- увеличение социально-культурных моментов в возникновении и определении способа удовлетворения всех потребностей.

В прошлом для выявления сдвигов в соотношении потребностей надо было рассматривать периоды времени в несколько десятков, а то и сотен лет. В условиях современной научно-технической революции возвышение потребностей происходит за более короткие периоды времени.

В условиях научно-технической революции по мере роста социализации общества закон возвышения потребностей приобретает новые черты. **Важнейшие из них следующие:**

- всеобщность, социальная равномерность возвышения потребностей. В этих условиях все возможности возвышения потребностей используются всеми членами общества достаточно равномерно и примерно на одних и тех же основаниях. Социальные слои, которые могли бы развивать свои способности и удовлетворять свои потребности за счет других социальных групп, проявляются не столь отчетливо;
- всесторонность возвышения потребностей. Развиваются не только те потребности, удовлетворение которых ведет непосредственно к воспроизводству рабочей силы (способности к труду), но и вся гамма интеллектуальных и социальных потребностей;

- постепенное социально-экономическое выравнивание структуры потребностей (при одновременном росте их многообразия). Эта черта обусловлена тем, что происходит постепенное выравнивание положения людей в производстве и других областях общественной жизни. Становятся все более близкими по своему уровню и структуре потребности различных социальных слоев и групп общества;

- возвышение потребностей быстрыми темпами. Эта черта обусловлена современным характером и уровнем общественного воспроизводства. Сфера потребностей расширяется не только по вертикали, но и по горизонтали. Потребности высшего порядка возникают у все более широких масс людей. По мере общественного развития человек стремится к получению благ более высокого уровня.

К специфическим особенностям экономических потребностей относится их необратимость. Они изменяются, как правило, в одном отправлении- в сторону роста. В развитии потребностей, как и в их удовлетворении, существует определенная очередность. Структура прироста потребностей постоянно меняется. Вместе с этим происходят сдвиги и в структуре насыщения потребностей.

Всестороннее изучение потребностей - важная предпосылка разработки обоснованных прогнозов социально-экономического и научно-технического развития.

В своем развитии потребности опережают достигнутый уровень производства. Растущие потребности являются важнейшей побудительной силой развития производства. Новый продукт может стать предметом широкой потребности, хотя для ее массового удовлетворения еще могут быть не созданы необходимые производственные возможности.

В связи с этим возникает противоречие между растущими потребностями и уровнем их удовлетворения со стороны производства. Противоречие между потребностями и производством является постоянно действующим на всех

этапах человеческой истории. Правомерно рассматривать каждый способ производства как историческую ступень разрешения этого противоречия.

Прогресс человечества, рост культуры и знаний расширяющиеся возможности научно-технического прогресса неизбежно обусловливают возвышение потребностей как закономерность человеческой цивилизации.

Контрольные вопросы:

1.Дайте понятие «психологический» аспект потребностей.

2.Кто должен обеспечивать общественные потребности?

3.От чего зависит изменение потребностей?

4.Дайте характеристику закона роста общественных потребностей.

Тема 4

Материальное производство — основа жизни человеческого общества

4.1. Производство — основа жизни человеческого общества

Для того чтобы существовать, человеку как живому индивиду в первую очередь необходимы пища, одежда, жилье. Как существу социальному ему дополнительно требуются другие материальные и духовные блага, которые обеспечивают ему переход от животного состояния к тому образу существования, который мы называем человеческой жизнью. Если первоначально природа обеспечивала человека минимумом материальных благ, необходимых для физиологического существования, то с течением времени и ростом потребностей возникла необходимость в организации их производства, причем не только материальных, но и нематериальных.

Под **производством** понимается процесс создания материальных и нематериальных благ, необходимых для существования и развития общества.

Следует иметь в виду, что производство благ не только основа жизни человеческого общества, но оно оказывает и огромное влияние на развитие самого общества и его отдельного индивида — человека. Совершенствуя

орудия труда, человек приобретает все новые и новые знания которые дают толчок для новых идей, взглядов, формируются новые отношения в его духовной сфере. С этой точки зрения политический строй общества и его духовная жизнь определяются материальным производством и зависят от него.

Производство — процесс создания товаров и услуг, необходимых для существования и развития человеческого общества. Производство является естественным условием человеческой жизни и основой других видов деятельности. Производство существует на всех ступенях развития человеческого общества. С точки зрения микроэкономического подхода под производством понимается соединение предприятием факторов производства (труд, капитал, земля) для осуществления выпуска благ.

Различают материальное и нематериальное производство. В материальном производстве производятся осязаемые блага (пища, одежда, жилища, машины и т. д.), в нематериальном производстве — неосязаемые блага (знания, информация, зрелища и т. д.).

Основные категории теории производства носят объективный характер и могут иметь количественную меру.

Производство осуществляет решения экономических агентов о том, что производить и как производить. Но данные решения лимитируются имеющимися возможностями, которыми обладает конкретный экономический агент. Экономическая наука различает абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. В первом случае экономические ресурсы недостаточны, чтобы одновременно удовлетворять потребности всех членов общества, во втором — экономические ресурсы относительно безграничны, если количество потребителей и масса потребностей сократятся.

Каждый экономический агент заинтересован в том, чтобы его производственная деятельность была эффективной, т. е. в связи «затраты — выпуск» на каждую единицу затрат больше получать конечного продукта.

Теория производства изучает проблему соотношения между массой потребляемых производственных ресурсов и объемом выпущенной продукции.

Иными словами, речь идет о достижении максимальных результатов при минимальных затратах производственных ресурсов посредством в том числе их взаимозаменяемости. Например, труд и капитал взаимозаменяемы, что отражается в производственной функции.

Производство имеет две взаимосвязанные стороны: с одной стороны — отношение людей к природе, с другой — взаимоотношения людей в процессе труда. Первая сторона выражает материальное содержание процесса производства, вторая — общественную форму производства. В этой главе рассматривается первая сторона производства, т. е. отношение людей к природе.

Теория производства с позиции управления предприятием выступает ключевой. Управлять предприятием — это значит управлять факторами производства. Эффективность работы предприятия зависит от стоимости потребленных факторов производства и от стоимости выпускаемой продукции. Поэтому менеджерам необходимо постоянно и тщательно следить за изменением стоимости факторов производства и стоимости изготовляемой продукции. Исходя из профиля предприятия, также важно определить, что выгоднее для предприятия — замещение труда капиталом или замещение капитала трудом.

Различают **массовое** производство и **мелкосерийное** производство. Под массовым производством понимается выпуск благ в крупных размерах с применением капиталоемких способов его изготовления. Этот вид производства характерен для отраслей, в которых выпускаемая продукция стандартизирована, что дает возможность замещать труд высокопроизводительным оборудованием и технологическими процессами. Массовое производство позволяет обеспечить более низкие издержки производства на единицу продукции.

Мелкосерийное производство означает изготовление продукции в небольших объемах с использованием трудоемких производственных способов. Данный вид производства типичен главным образом для тех отраслей, которые

выпускают нестандартизированную продукцию. В этих отраслях наблюдается невысокий уровень концентрации производства.

В производственном процессе особое значение имеет его технология.

Технология производства — это определенное состояние знаний о различных способах соединения факторов производства в выпуске тех или иных благ. Под технологией производства понимается совокупность процессов, правил, навыков, применяемых при изготовлении определенного вида продукции в любой сфере производственной деятельности.

В своем развитии технология основывается на всей совокупности научных знаний и, в свою очередь, приводит к возникновению новых областей науки и техники, создает материальную и информационную базу для их обогащения. Технология выступает продуктом и источником развития человеческой цивилизации. Технология — одно из проявлений процесса превращения науки в непосредственную производительную силу.

Технологию, как правило, рассматривают в тесной связи с определенной отраслью экономики. Например, технология машиностроения, технология строительства и т. п. Технология постоянно обновляется и изменяется по мере развития техники. Совершенствование технологии означает применение новых средств производства и высококвалифицированной рабочей силы, новых процессов, что дает возможность создавать самые современные виды жизненных благ, больший их объем, используя при этом фиксированное количество производственных ресурсов. Новая технология материализуется в более производительных орудиях труда и в наиболее квалифицированных работниках. Прогрессивная технология предполагает ведение эффективного производства, позволяет элиминировать проблему дефицита товаров и услуг посредством повышения производительности труда работников. О развитии технологии свидетельствует, например, широкое использование в производстве компьютеров, обеспечивающих более высокую плодотворность производственных процессов.

Технологию производства можно представить в виде производственной функции, отражающей различные комбинации соединения факторов производства для выпуска определенной продукции. Связь между издержками производства и выпуском продукции в физическом выражении изображается производственной функцией, а в стоимостном — функцией издержек производства.

4.2. Составные элементы процесса производства

Для организации производства необходимы простые моменты процесса труда, присутствие которых в производстве не зависит от общественного устройства общества:

- труда,
- средства труда,
- труд.

Предмет труда — это вещество природы, на которое человек воздействует в процессе труда. Следует особо подчеркнуть, что вещество природы становится предметом труда в том случае, если к нему приложен труд человека. Вне процесса труда вещество природы остается таковым и не более. Вещество природы, к которому уже был приложен человеческий труд и оно поступает в дальнейшую переработку называется СЫРЬЕМ. Например, сахарная свекла, убранная с поля и поступившая на сахарный завод для изготовления сахара, для последнего будет составлять сырье.

Средства труда — это те вещи, с помощью которых человек воздействует на вещество природы, обрабатывает предметы труда. Например, лопата, молоток, станок и т. д. По своему характеру участия в процессе производства все средства труда можно подразделить на две категории:

- непосредственно участвующие в производстве материальных благ: инструменты, машины и т. п.;
- обслуживающие процесс производства, т. е. создающие условия для него: здания, сооружения, коммуникации и т. п.

Из всех средств труда наибольшее значение имеют механические средства труда, т. е. орудия труда. По развитию орудий труда, как правило, судят о развитии общества.

Совокупность средств труда и предметов труда составляет **средство производства.**

Труд - есть целесообразная, осознанная деятельность людей, направленная на производство материальных и духовных благ для удовлетворения своих потребностей.

В процессе труда человек ставит конечную цель своей деятельности и осознанно добивается ее реализации. Именно этим труд человека отличается от инстинктивных действий животных. Труд есть деятельность людей, причем не всех, а лишь обладающих определенными навыками и умениями. Совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые он направляет на производство материальных и духовных благ, называется **рабочей силой**. Таким образом, рабочая сила — это не сам человек, а лишь его способности. И не каждый человек является носителем таких способностей, а значит, и не каждый человек обладает рабочей силой.

В совокупности средства производства и рабочая сила образуют те силы, которые могут создавать необходимые человеку блага.

4.3. Производительные силы и производственные отношения. Базис. Надстройка

Чтобы мог начаться процесс производства, рабочая сила и средства производства должны соединиться между собой. Совокупность средств производства и людей, приводящих эти средства производства в движение (рабочей силы) с целью создания материальных благ, составляет **производительные силы** общества.

Главной и решающей производительной силой являются люди, занятые в сфере материального производства и создающие материальные блага. Однако следует отметить, что в условиях научно-технического прогресса, когда

функции конкретного работника все больше и больше переходят непосредственно к машинам (ЭВМ, роботам и т. д.), роль главной производительной силы закрепляется за научными и инженерно-техническими работниками, создающими и обслуживающими эти машины. В этом смысле будущее развитие производительных сил общества определяется степенью образованности общества, ибо каждый человек станет непосредственно соприкасаться со сложными орудиями труда.

Человек — существо не только живое, но и социальное, т. е. жить вне общества он не может. Поэтому производство всегда происходит в общественной форме. Продукты, изготовляемые одним производителем, нужны другим людям. Он же, в свою очередь, нуждается в продуктах других производителей. Более того, продукты производятся, как правило, не в одиночку, а сообща — группой людей, объединенных в коллективы. В этих условиях человек волей-неволей вступает в определенные отношения с другими людьми по поводу производства материальных благ, их обмена, распределения и потребления.

Отношения, в которые вступают люди в процессе производства, обмена, распределения и потребления материальных благ независимо от их воли и желания, называются **производственными** или **экономическими отношениями**. Основу этих отношений составляют отношения собственности на средства производства.

Производство является исходным пунктом движения общественного продукта. Потребление — конечный и завершающий этап этого движения. Производство и потребление тесно взаимосвязаны между собой и обусловливают друг друга. Не будь необходимости в потреблении, не возникала бы и надобность в производстве. Не будь производства — было бы нечего потреблять.

Потребление следует рассматривать с двух сторон:

- как производственное потребление, входящее в сам процесс производства, а значит, и в производственные отношения,

- как личное потребление, происходящее за пределами производства и
- непосредственно с производством не связанное.

Однако поскольку личное потребление, с экономической точки зрения, имеет целью воспроизводство рабочей силы как главного компонента производительных сил, оно также включается в производственные отношения.

Потребление представляет собой использование созданных благ для удовлетворения человеческих потребностей. Потребление является заключительной фазой использования продукта.

Потребление может быть **производственным** и **непроизводственным.** Производственное потребление означает использование в производственном процессе средств производства и рабочей силы. Непроизводственное потребление выступает как личное и общественное.

Личное потребление — это удовлетворение потребностей людей в пище, одежде, образовании, отдыхе и т. д.

Общественное потребление — удовлетворение потребностей общества в науке, образовании, культуре, управлении, обороне и т. д.

Когда продукты потребляют, их «разрушают». Значит, их необходимо вновь и вновь производить, т. е. воспроизводить.

Воспроизводство — это повторение процесса производства.

Различают простое и расширенное воспроизводство.

Под простым понимается повторение процесса производства в прежних масштабах.

Под расширенным — возобновление во все увеличивающихся размерах.

Все четыре стадии движения общественного продукта тесно связаны между собой и образуют **общественное производство.**

Важнейшим показателем функционирования общественного производства является **его эффективность.** Она определяется отношением результатов производства к его затратам.

Обмен и распределение являются связующими звеньями между производством и потреблением и, как правило, имеют целью воздействовать на интересы людей, связанные непосредственно с производством. Следует заметить, что когда речь идет об отношениях обмена, то следует иметь в виду не столько обмен товарами, сколько обмен видами деятельности людей, в основе которого лежит общественное разделение труда.

В современных условиях, когда загрязнение окружающей среды как среды обитания человека несет явную угрозу самому существованию последнего, в систему экономических отношений должны включаться и отношения, связанные с охраной природы.

В совокупности производительные силы и производственные отношения образуют способ производства. Определенным этапам развития человеческого общества соответствуют свои, свойственные только им производительные силы и производственные отношения. Поэтому история выделяет первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и социалистический способы производства.

Совокупность производственных отношений в масштабе общества, свойственных определенному этапу его развития, составляет его экономический базис. Над базисом возвышается определенная надстройка в виде политических, правовых, нравственных, эстетических, философских, религиозных взглядов и убеждений.

Все три элемента: производительные силы, производственные отношения и соответствующая им надстройка образуют общественно-экономическую формацию. Исторический перечень общественно-экономических формаций соответствует перечню способов производства: первобытнообщинный, рабовладельческий и т. д.

Контрольные вопросы:

1.Раскройте содержание понятия «производительные силы» и «экономические отношения».

2.Как измеряется производительность труда? В чем трудность ее измерения?

3. Чем производительность труда отличается от интенсивности труда?

4. Известно, что общественный продукт в своем движении проходит четыре стадии: производство, распространение, обмен и потребление. Вопрос о том, с какой из этих четырех стадий начинается экономика, является дискуссионным. Выскажите и аргументируйте свою точку зрения.

Тема 5

Ресурсы и факторы производства. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал.

5.1. Естественные и социальные условия жизни.

Деятельность людей осуществляется в определенных условиях, или средах. Главными из них являются две: социальная (общественная) и естественная (географическая).

Социальную среду жизни людей образуют:

- отношение собственности;
- социальное устройство общества.

Отношение собственности по-разному влияет на деловую активность. Общественная, «ничейная», собственность не стимулирует активную хозяйственную деятельность. Частная собственность, напротив, побуждает к инициативному, более результативному труду. Однако с точки зрения социальной она не во всем хороша. То, что попадает в руки одних, становится недоступным другим. Растет имущественное расслоение общества, которое часто приводит к социальной напряженности.

С целью создания благоприятной социальной среды государство часть благ должно оставлять общедоступными: природные богатства, леса, парки, зоны отдыха, заповедники, общественный транспорт, водные ресурсы и т. п.

Социальное устройство общества основано на социальном законодательстве. От социального законодательства зависит состояние в стране социального страхования, предполагающего выплату пенсий, пособий, обслуживание инвалидов, стариков, больных и других категорий нетрудоспособного населения. Об уровне социальной среды общества судят по таким показателям, как жилищно-коммунальные и бытовые условия жизни и труда, возможности для использования свободного времени, уровень здравоохранения, образования, культуры и т. п.

К естественной среде относятся разного рода ресурсы и иные условия жизни.

5.2. Ресурсы производства.

Ресурсы — это все то, что используется на производство товаров и услуг.

Экономические ресурсы — это элементы, используемые для производства экономических благ и услуг.

К экономическим относятся следующие ресурсы:

1)природные — естественные элементы, потенциально пригодные для производства (земля, вода, воздух, солнце, полезные ископаемые, растительный и животный мир);

2)трудовые — физические, умственные и психические способности людей, направленные на производство благ;

3)материальные — все средства производства, которые сами являются результатом производства;

4)финансовые — денежные средства, которые расходуются на приобретение первых трех видов ресурсов;

5)информационные — информация, необходимая для создания благ. Сюда относятся научно-технические разработки, опыт ведения хозяйства в различных его отраслях;

Ресурсы бывают ограниченными и неограниченными.

Ограниченные ресурсы — это все виды экономических ресурсов, которые в результате использования теряют свои качественные и количественные свойства.

Свойства ограниченных ресурсов включают:

- взаимозаменяемость — замена одного, более ограниченного ресурса другим, менее ограниченным;
- взаимодополняемость — дополнение одного ресурса другим, более ограниченного — менее ограниченным;
- эффективность — стремление к максимальному выходу продукта производства при минимальных затратах.

Неограниченных ресурсов на сегодняшний день человечеству известно мало. К ним относятся солнечная энергия, энергия ветра, воды, земли. Лишь в единичных случаях человек научился извлекать экономическую выгоду, используя эти ресурсы.

Особенностью всех ресурсов является то, что они редки или имеются в ограниченном количестве.

Ограниченность означает, что общество может предложить меньше ресурсов, чем хотели бы иметь люди.

Редкость — это ситуация, когда запасы некоторого блага меньше потребностей в нем.

Редкость блага является относительной категорией, поскольку предполагает сравнение величины запасов блага с величиной потребности в них. Если запасы блага превышают потребности в них, то у общества нет стимула к их наращиванию и поддержанию. Поэтому запасы будут истощаться до тех пор, пока они не станут редкими. Тогда деятельность, направленная на пополнение запасов этого блага, станет экономически целесообразной.

5.3. Факторы производства, их взаимоотношение и комбинация

Исходным моментом экономической деятельности людей является производство, предполагающее взаимодействие различных факторов. В экономике факторы производства (лат. *factor* — делающий) — это все то, что, участвуя в производственном процессе, производит товары и услуги.

Если ресурсы представляют собой потенциал производства, те могут быть вовлечены в него то **факторы производства-** это реально вовлеченные в процесс производства ресурсы.

В современной экономической теории выделяют следующие факторы производства :

- труд
- земля
- капитал
- предпринимательство.

Труд — это процесс расходования человеком его физической, интеллектуальной и духовной энергии.

Каждый человек обладает рабочей силой, или способностью к труду. Труд представляет собой потребление рабочей силы.

В любом обществе существует принуждение к труду. На ранних стадиях оно имело внеэкономический характер, т. е. основывалось на личной зависимости работника от хозяина. Экономическое принуждение связано с категорией наемного труда. Для возникновения наемного труда необходимы два условия: обладание личной свободой (отсутствие рабовладельческой или крепостнической зависимости) и отсутствие собственности на средства производства, т. е. возможности начать свой бизнес. В этих условиях человек вынужден наниматься на работу. Главным мотивом труда при этом является желание получить материальное вознаграждение.

Труд в течение рабочего дня можно условно разделить на необходимый и прибавочный.

Необходимым является тот труд, который рабочий затрачивает, чтобы произвести продукцию, необходимую для обеспечения жизни его самого и его семьи. Производимый в это время продукт называется необходимым и оплачивается рабочему.

Прибавочный труд — это труд, затраченный сверх необходимого. Продукт, производимый прибавочным трудом, называется прибавочным и не оплачивается.

Труд характеризуется интенсивностью и производительностью.

Интенсивность — это напряженность труда, которая определяется степенью расходования рабочей силы в единицу времени.

Интенсивность труда может быть тем выше, чем короче продолжительность рабочего дня. И наоборот, при увеличении продолжительности рабочего дня интенсивность труда может падать.

Производительность — это результативность труда. Она измеряется количеством продукции, произведенной в единицу времени.

Производительность труда связана не только с трудом, но и с прогрессом техники. При росте производительности труда доля труда, затраченного на производство единицы продукции, падает, а доля средств производства относительно труда возрастает. Но в целом затраты факторов производства падают.

Вторым фактором производства является земля.

Термин **«земля»** употребляется в широком смысле слова. Он охватывает все полезное, что дано природой: саму землю, водные и лесные ресурсы, полезные ископаемые.

Земля может использоваться в разных целях. Однако в первую очередь имеется в виду ее использование в сельском хозяйстве.

Свойства земли можно разделить на естественные, т. е. данные изначально, и созданные искусственно благодаря орошению, мелиорации, внесению удобрений и т. п. Это обстоятельство влияет на доход с земли — земельную ренту.

Следующим фактором производства является капитал. Наиболее распространенным определением капитала в современной науке является следующее:

Капитал — это созданные людьми средства производства и денежные накопления, используемые в производстве товаров и услуг.

Слово «капитал» происходит от caputa — голова. В период, когда воплощением богатства был скот, символом богатства являлась голова крупного рогатого скота. Этот факт широко используется в литературе и искусстве. К примеру, здание бывшего Ассигнационного банка в Санкт-Петербурге (ныне Университет экономики и финансов) архитектор Кваренги украсил лепниной, изображающей бычьи головы, дабы подчеркнуть богатство банка. В дальнейшем в применении слова «капитал» произошло раздвоение: с одной стороны, «головной, главный», с другой — «богатство».

В разных экономических школах капитал трактуется по-разному. Но главными являются два направления:

- вещественная, или натуралистическая, концепция;
- денежная, или монетаристская, концепция.

Ни один из факторов в отдельности не может произвести продукт и принести доход. Поэтому процесс производства представляет собой взаимодействие факторов. Каждого предпринимателя интересует вопрос о том, как достичь такого соотношения факторов, при котором можно получить максимальный выпуск продукции.

Количество выпускаемой продукции зависит от примененных для ее производства факторов и их комбинации между собой.

Раз возможны различные комбинации факторов, значит, есть вариант, при котором можно достичь их оптимального сочетания.

Следовательно: производственная функция — это техническое соотношение, отражающее взаимосвязь между совокупными затратами факторов производства и максимальным выпуском продукции.

Как, правило, величина факторов не остается постоянной, она изменяется. При этом возможны варианты: либо изменяются все факторы одновременно, либо один из них. Это обстоятельство влияет на доходность: она падает.

При добавлении к постоянному количеству фиксированных затрат равных дополнительных затрат последовательно уменьшается дополнительная продукция. В этом суть закона убывающей доходности.

Однако надо знать, что этот закон вступает в силу только после значительных неоднократных вложений дополнительных равных количеств изменяющегося фактора (в данном случае труда), т. е. закон убывающей доходности «работает» с определенного момента. Итак, при увеличении затрат одного фактора (труда) и постоянной величине других наступает период, когда дополнительные затраты на расширение этого фактора будут приносить понижающийся результат.

Такое затухание роста выступает в виде **закона убывающей производительности** (или «убывающей доходности»).

Из рассмотренного примера следует еще один вывод: удвоение всех видов затрат (факторов) не удваивает, а просто увеличивает количество выпускаемой продукции. Это явление носит название возрастание доходности в связи с увеличением масштаба (расширением) производства.

Кривая, которая изображает различие комбинации факторов производства, обеспечивающих одинаковый выпуск продукции, называется изоквантой.

Комбинируя факторы производства, необходимо учитывать их денежную оценку.

Линия, показывающая комбинацию факторов производства, которые можно приобрести за одинаковую сумму денег, называется изокостой.

Комбинируя факторы производства, следует учитывать также фактор времени: мгновенный, короткий и длительный периоды.

Мгновенный период — это время, в течение которого все факторы производства постоянны.

Короткий период — период, в течение которого некоторые производственные ресурсы не могут быть изменены (здания, сооружения).

Длительный период — это период времени, в течение которого могут быть изменены все факторы производства.

Для длительного периода применяется функция $Q = Axa?xK^{p}$, где A_y ***а*** и /3 — положительные постоянные числа, характеризующие технологию производства.

Производственная функция, у которой a + b = 1, называется производственной функцией Кобба-Дугласа.

5.4. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Материальный и моральный износ

Капитал, авансируемый в производство, свое движение начинает с денежной формы. Денежный капитал (Д) используется его собственником на покупку средств производства (СП) и рабочей силы (РС). Они соединяются в процессе производства (П) и взаимодействуют, в результате чего создается товар (Т). Реализуя произведенный товар, собственник капитала не только возвращает себе авансированный капитал, но и извлекает определенную прибыль (Д').

Кругооборот капитала — движение промышленного капитала, охватывающее последовательно его авансирование в денежной форме, использование в производстве, реализацию созданного товара и возвращение капитала в первоначальной (денежной) форме.

В ходе кругооборота капитал принимает **три функциональные формы** (денежную, производительную и товарную) и проходит **три стадии.**

На первой стадии, которая относится к сфере обращения, капитал находится в денежной форме. На этой стадии совершается обмен потенциального капитала на факторы будущего производства. Эта стадия выражается формулой:

$$Д - Т < \frac{СП}{РС}$$

Деньги на этой стадии не затрачиваются, а авансируются, что означает их возврат к владельцу.

Вторая стадия кругооборота капитала совершается в сфере производства и выражается формулой:

... П ...

На этой стадии происходит производство нового товара с большей стоимостью, содержащей в себе прибавочную стоимость.

Третья стадия — превращение товарного капитала в денежный — происходит в сфере обращения и выражается формулой:

Т- Д.

Функция **товарного капитала** — превращение произведенной стоимости и прибавочной стоимости из товарной формы капитала в денежную. Таким образом, кругооборот капитала завершается превращением товарного капитала в денежную форму — и капитал начинает новый кругооборот, который можно представить формулой:

$$Д - Т < \frac{СП}{РС} \ \ldots \ П \ \ldots \ Т \ - \ Д$$

Из трех стадий кругооборота капитала первая и третья образуют процесс обращения, вторая — процесс производства.

Капитал, который одновременно находится в трех функциональных формах и последовательно проходит в своем кругообороте три стадии, называется промышленным.

Промышленный капитал на различных стадиях своего кругооборота выступает в различных формах: денежной, производительной, товарной и принимает конкретные функциональные формы. Капитал может нормально совершать свой кругооборот только до тех пор, пока его различные фазы без задержек переходят одна в другую. Поскольку денежный, производительный и товарный капиталы выполняют различные функции в движении промышленного капитала, то они могут обособляться в самостоятельные виды

капитала. Так, денежный капитал обособился в ссудный капитал, товарный капитал — в торговый капитал.

Капитал не может ограничиваться одним кругооборотом. А кругооборот капитала, рассматриваемый не как единичный акт, а как периодически возобновляющийся процесс, называется **оборотом** капитала.

Время, в течение которого авансированный капитал проходит стадии производства и обращения и возвращается в денежной форме, называется **временем оборота** капитала. Время оборота капитала распадается на время производства и время обращения.

Время производства состоит из:

— рабочего периода, т. е. времени процесса труда;

— перерывов в процессе труда, обусловленных различными причинами (технологическими, организационными, административными);

— времени нахождения в производственных запасах (сырья, топлива). Это время входит во время производства, но не входит в рабочий период, поскольку капитал еще не поступил непосредственно в процесс труда.

Время обращения капитала включает в себя;

— время покупки средств производства и рабочей силы;

— время продажи товарной продукции.

В течение времени обращения не создаются материальные блага, стоимость и прибавочная стоимость, а происходит только смена форм капитала. Поэтому предприниматели заинтересованы в сокращении времени обращения и в увеличении скорости оборота всего капитала, что, в свою очередь, максимизирует прибыль и норму прибыли. Скорость оборота капитала зависит от того, в каких соотношениях он делится на основной и оборотный. Чем больше доля основного капитала, тем больше, при прочих равных условиях время оборота капитала. **Скорость оборота** капитала определяется по формуле:

$$n = O/o,$$

где п — число оборотов капитала: О — год (12 месяцев), о — время оборота капитала. Та.-; если время оборота капитала составляет 4 месяца, то скорость оборота равна 3 оборотам в год (12/4 = 3).

По способу оборота капитала его подразделяют на основной и оборотный. Они различаются способом перенесения стоимости на изготовляемый товар и возмещением перенесенной стоимости. Эти различия вытекают из специфики их участия в процессе производства товара.

Основной капитал — часть производительного капитала, которая целиком участвует в процессе производства, но переносит свою стоимость на производимую продукцию частями, по мере износа, вследствие чего полный оборот совершает за несколько производственных циклов. Основной капитал воплощен в средствах труда (машины, инструмента производственные здания, сооружения и т. д.).

Оборотный капитал — та часть производительного капитала, стоимость которого в процессе его потребления полностью переносится на продукт и целиком возвращается к предпринимателю в денежной форме в итоге каждого кругооборота капитала после реализации произведенных товаров. Оборотный капитал воплощен в предметах труда (сырье, материалы, энергия и т. п.). К оборотному капиталу относится и рабочая сила.

В результате использования (потребления) материально-вещественных элементов капитала происходит его износ, обесценение, т. е. средства труда теряют свои первоначальные качества. Различают износ материальный (физический) и моральный.

Материальный (физический) износ — постепенная утрата средствами труда своей потребительной стоимости и стоимости в процессе их производственного потребления вследствие воздействия сил природы, а также чрезвычайных обстоятельств (например, пожаров).

Различают **две основные формы** материального износа: снашивание в процессе производства; разрушение бездействующих средств труда.

Интенсивность материального износа средств труда прямо пропорциональна интенсивности их использования (потребления). Перенесенная на готовый продукт стоимость средств труда пропорционально их изнашиванию принимает **форму амортизационных отчислений,** которые используются для полного или частичного восстановления средств труда, модернизации основного капитала.

Материальный износ **второй формы** — бездействие средств труда — это безвозвратные потери и прямой вычет из национального богатства, сопряжен с социальными и экологическими потерями.

Моральный износ средств труда — снижение стоимости средств труда вследствие роста производительности труда и технического прогресса, т. е. потеря ими части стоимости независимо от степени утраты технико-производственных свойств. Различают две формы морального износа. **Первая** связана с утратой средствами труда своей стоимости вследствие повышения производительности труда в изготавливающих их отраслях. Массовое производство этих средств труда, имеющих более низкую стоимость, ведет к тому, что ранее приобретенные средства труда безвозвратно теряют часть стоимости.

Вторая форма морального износа связана с появлением под воздействием научно-технического прогресса (НТП) новой более производительной и экономичной техники. Эта форма морального износа связана с сокращением срока службы средств труда, что учитывается при установлении более высокой нормы амортизации. В настоящее время средним сроком службы оборудования считается пять лет, а фирма *IBM* считает, что срок моральной жизни оборудования — один год.

Амортизация — постепенный перенос стоимости средств труда по мере их износа (материального и морального) на производимую продукцию. В каждой единице нового продукта воплощается часть стоимости средств труда пропорционально их износу. Денежные средства, предназначенные для возмещения стоимости износа средств труда, образуют **амортизационный**

фонд, который создается посредством периодических амортизационных отчислений и является источником воспроизводства средств труда. Определенная часть амортизационного фонда идет на восстановление потребительских свойств изношенных средств труда посредством их капитального ремонта и модернизации.

Амортизационные отчисления — это часть стоимости средств труда, перенесенная на производимую продукцию, они входят в издержки производств (себестоимость). Предприятия используют их по собственному усмотрению, не аккумулируя на специальном счете в банке. Годовая сумма амортизационных отчислений определяется умножением нормы амортизации на среднегодовую балансовую стоимость средств труда по каждому их виду или группе.

Норма амортизации — отношение размера амортизационных отчислений за определимый период времени к балансовой стоимости средств труда, выраженное в процентах.

Контрольные вопросы:

1.Что такое экономические ресурсы? Согласны ли вы с тем, что время представляет собой экономический ресурс?

2.Сопоставьте способы, посредством которых командная экономика и рыночная экономика пытаются справиться с проблемой редкости ресурсов.

3.Чем естественная ограниченность ресурсов отличается от экономической редкости?

4.Существует ли разница между понятиями «ресурс» и «фактор»? Назовите ресурсы и факторы в мебельной мастерской.

5.Из каких стадий состоит кругооборот капитала.

6.Существуют ли различия между основным и оборотным капиталом.

7.В каком случае возникает моральный износ основного капитала.

Тема 6

Становления и сущность товарно-рыночного производства. Теория товара и стоимости.

6.1. Фомы организации общественного хозяйства.

История экономики знает две основных формы организации производства: натуральное и товарное. Они прямо противоположны друг другу и различаются по следующим признакам:

- развитости или неразвитости общественного разделения труда;
- замкнутости или открытости хозяйства;
- экономической форме изготавливаемого продукта;
- видам хозяйственных связей между производством и потреблением благ.

Организационно-экономические отношения между производителями и потребителями наиболее просто налажены в натуральном хозяйстве.

Натуральное хозяйство — это такая форма общественного хозяйства, при которой продукты производятся для удовлетворения потребностей самих участников производства. Эта форма хозяйства была исторически первой и характерна для первобытнообщинного, рабовладельческого и феодального способов производства. Следует заметить, что она может иметь место и в условиях развитого товарного хозяйства, но играть сколько-нибудь заметную роль в жизни общества не может. Натуральное хозяйство явилось предпосылкой возникновения товарного производства.

При товарном производстве в отличие от натурального продукты производятся не для собственного потребления, а для продажи на рынке. Определяющими мотивами поведения людей в таком хозяйстве являются спрос и предложение. В экономической науке такие отношения получили название рыночных отношений, а хозяйство — рыночное хозяйство.

Для возникновения товарного производства необходимы две главные предпосылки:

- общественное разделение труда, при котором каждый производитель специализируется на производстве одного какого-либо продукта и для

удовлетворения своих многообразных потребностей ему необходимо менять продукты своего труда на продукты других производителей;

- хозяйственное обособление производителей друг от друга, т. е. наличие различных собственников средств производства и производимого продукта. В этом случае продукты будут отчуждаться не безвозмездно, а через куплю-продажу.

Товарное производство— это такая форма общественного хозяйства, при которой продукты производятся отдельными обособленными производителями, специализирующимися на выработке одного какого-либо продукта, и для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов на рынке, в силу чего они становятся товарами.

Рассматривая натуральное и товарное производство как формы общественного хозяйства, следует обратить внимание на их общие черты и различия, ибо последние определяют и особенности социально-экономических отношений в обществе.

К общим чертам можно отнести то, что и натуральное и товарное хозяйство преследуют одну и ту же конечную цель — производство продуктов для удовлетворения потребностей людей. И в том и в другом присутствуют одни и те же элементы процесса производства: предметы труда, орудия труда, труд.

Особенные черты, присущие этим двум формам хозяйства, можно представить так:

№ п/п	**Натуральное хозяйство**	**Товарное хозяйство**
1	Продукты производятся для собственного потребления	Продукты производятся для удовлетворения общественных потребностей
2	Производится многообразие продуктов	Специализация на выработке определенного продукта
3	Продукт производства не становится товаром	Продукт производства становится товаром

4	Средства производства и произведенные продукты принадлежат непосредственно производителю	Средства производства и произведенные продукты могут: - принадлежать самому производителю; - быть отчуждены от непосредственного производителя; - принадлежать производителю на долевой основе
5	Отсутствует экономическая база социальных конфликтов	Могут создаваться экономические предпосылки социальных конфликтов (по вопросам условий труда, зарплаты и др.)

Рассматривая товарное хозяйство, следует подчеркнуть, что оно порождает такие явления и процессы, которые в условиях натурального хозяйства напрочь отсутствуют: конкуренцию, кризисы перепроизводства, инфляцию и др.

6.2. Товар и его свойства

В товарном хозяйстве продукты труда выступают в качестве товара. **Товар** - это продукт человеческого труда, предназначенный для обмена путем купли-продажи.

Товаром могут выступать и продукты природы, если к ним был приложен труд человека. Например, ягоды, растущие в лесу, не являются товаром, но собранные и доставленные на рынок превращаются в товар.

Товар обладает двумя свойствами:

- потребительной стоимостью
- стоимостью.

Прежде чем быть обмененным, товар должен обладать свойством удовлетворять ту или иную потребность покупателя.

Свойство товара удовлетворять потребности людей называется **потребительной стоимостью**. Следует особо подчеркнуть, что товар предназначается не для удовлетворения потребностей самого производителя, а для удовлетворения потребностей тех людей, которые его покупают, т. е. общества. Поэтому товар должен обладать не просто потребительной стоимостью, а **общественной** потребительной стоимостью. Причем товаром является только тот продукт, который обладает общественной потребительной стоимостью и передается потребителю через куплю-продажу, а не путем безвозмездного отчуждения.

Потребности людей многообразны, поэтому и потребительная стоимость может быть присуща не только товарам, идущим в личное потребление, но и товарам, поступающим в хозяйственное потребление в виде средств производства.

Потребительной стоимостью могут обладать не только товары, но и любые продукты (в т. ч. и природы), потребляемые человеком. Это значит, что потребительная стоимость — категория внеисторическая, т. е. она существует вне зависимости от наличия товарного производства.

Как потребительные стоимости товары не могут быть сопоставимы друг с другом, а значит, быть обменены. Более того, обмен товарами с одинаковой потребительной стоимостью вообще бессмыслен (например, одной пары сапог на точно такую же пару сапог). Поэтому кроме потребительной стоимости товар должен обладать свойством обмениваться на другие товары.

Свойство товара обмениваться на другие товары в определенных количественных пропорциях называется **МЕНОВОЙ СТОИМОСТЬЮ**.

Для того чтобы обмен товарами произошел, они должны обладать чем-то общим, что их приравнивало бы друг к другу. Таким общим для всех товаров является **СТОИМОСТЬ** — воплощенный в товаре общественный труд. Стоимость делает товары однородными, способными к обмену.

Если стоимость есть внутреннее свойство товара, то меновая стоимость - это форма выражения стоимости, т. е. ее внешнее проявление. При этом следует

заметить, что категории «меновая стоимость» и «стоимость» не тождественны между собой.

Способность товара обмениваться на другие товары в определенной количественной пропорции называется меновая стоимость.

ЦЕНА есть денежное выражение стоимости товара.

Стоимость в отличие от потребительной стоимости — категория историческая, она существует в тех способах производства, где есть товарное производство.

6.3.Двойственный характер труда, воплощенного в товаре

Наличие двух свойств товара объясняется двойственным характером труда, воплощенного в нем.

Труд каждого производителя можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны - это его целесообразная деятельность, конечной целью которой является создание того или иного продукта, т. е. потребительной стоимости.

Полезный труд, затрачиваемый в конкретной форме и качественно отличающийся от всех других видов труда, называется **конкретным трудом.** Например, труд сапожника, хлебопекаря, портного и т. д. Конкретным трудом создается потребительная стоимость товара.

Виды конкретного труда, создающего многообразие потребительных стоимостей, весьма многообразны и различаются между собой:

- конечной целью,
- характером трудовых операций,
- применяемыми предметами и орудиями труда,
- результатами.

С другой стороны, независимо от конкретного вида труда все товаропроизводители расходуют при изготовлении товара мускульную и нервную энергию, т. е. рабочую силу. Это то общее, что характеризует все виды человеческого труда.

Труд товаропроизводителей, выступающий как затрата рабочей силы вообще, независимо от ее конкретной формы, называется **абстрактным трудом**. Он создает стоимость товара.

Конкретный и абстрактный труд - это две стороны одного и того же труда, воплощенного в товаре.

6.4. Величина стоимости товара

Так как стоимость есть воплощенный в товаре абстрактный труд, то величина стоимости товара измеряется количеством труда или рабочего времени, необходимого для его производства. Однако следует заметить, что однородные товары производятся множеством производителей, работающих в различных условиях. Это значит, что затраты по производству однородных товаров весьма различны.

Время, затраченное отдельным товаропроизводителем на производство товара, называется **индивидуальным рабочим временем.**

А материальные и денежные затраты, связанные с производством данного товара, называются **индивидуальными затратами**, или **себестоимость.**

На рынке товары не могут обмениваться по индивидуальным затратам, ибо ленивый, неумелый и плохо организующий производство всегда будет находиться в выигрыше, что абсурдно само по себе. Обмен осуществляется по стоимости, которая определяется не индивидуальными, а общественно необходимыми затратами труда, т. е. общественно необходимым временем, затраченным на производство товара.

Общественно-необходимое рабочее время — это время, затраченное на производство товара при общественно нормальных условиях труда: средней технической оснащенности производства, характерного для данного этапа развития общества, средней квалификации работников и средней интенсивности труда. Причем следует иметь в виду, что решающее влияние на формирование стоимости оказывают те производители, которые выпускают преобладающую часть данного товара.

В товарном производстве рыночного типа величина стоимости устанавливается стихийно, в процессе обмена на рынке. Только здесь устанавливаются меновые пропорции, соответствующие количеству общественно необходимого рабочего времени.

На величину стоимости оказывают влияние следующие факторы: - производительность труда

- интенсивность труда

- сложность труда.

Под производительностью труда понимается способность живого труда производить в единицу времени определенное количество потребительных стоимостей. Она измеряется количеством продукции, производимой за единицу времени. С ростом производительности труда стоимость товара уменьшается, ибо на единицу продукции приходится меньшее количество рабочего времени.

Интенсивность труда, под которой понимается степень его напряженности, означает увеличение затрат труда в единицу рабочего времени. Поэтому с ростом интенсивности труда стоимость товара повышается.

6.5.Закон стоимости и его действие в условиях товарного производства

В товарном хозяйстве продукты производятся для обмена путем купли-продажи. На рынке в обменные отношения вступают два лица - продавец и покупатель. Каждый из них приходит на рынок с диаметрально противоположными интересами. Продавец желает продать товар подороже, а покупатель - купить товар подешевле. Рынок - это борьба интересов. В результате этой борьбы и продавец и покупатель приходят к единому интересу, т. е. обмениваются товарами по единому эквиваленту, в основе которого лежат общественно необходимые затраты труда по их производству - стоимость. Эти взаимосвязи в товарном хозяйстве носят объективный и устойчивый характер и принимают форму закона стоимости.

Закон стоймости - это закон товарного производства, согласно которому производство и обмен товаров должны осуществляться в соответствии с

общественно необходимыми затратами труда. Другими словами, закон стоимости - это закон, согласно которому цена должна соответствовать стоимости товара.

Однако следует иметь в виду, что товар есть совокупность потребительной стоимости и стоимости. Поэтому цена как денежное выражение стоимости товара определяется не только общественно необходимыми затратами на его производство, но и другими факторами и в первую очередь спросом и предложением. По этой причине в реальной жизни цена, как правило, не совпадает со стоимостью. Свое действие в условиях товарного производства закон стоимости проявляет именно через колебания цен вокруг стоимости. Следует заметить, что отклонение цен от стоимости не нарушает самого закона стоимости, ибо, во-первых, эти отклонения незначительны, а во-вторых, отклонения в сторону плюс уравновешиваются отклонениями в сторону минус.

В товарном производстве закон стоимости выполняет следующую роль:

— выступает в качестве регулятора товарного производства.

В том случае, если цена на товар выше стоимости, производитель получает выгоду и расширяет свое производство и, наоборот, при снижении цены на товар производитель получает убыток и сокращает производство. В масштабе общества происходит перелив средств производства и рабочей силы из одних отраслей в другие, чем достигается пропорциональность между ними.

— способствует росту производительности труда.

В условиях товарного производства конечной целью каждого производителя является получение максимально возможной прибыли. Чтобы это обеспечить при неизменной цене, в основе которой лежат общественно необходимые затраты труда, следует снизить индивидуальные затраты. А это достигается за счет повышения производительности труда на основе внедрения новейшей техники и совершенствования производства. Таким образом, закон стоимости двигает вперед производительные силы общества.

— способствует дифференциации товаропроизводителей.

Те товаропроизводители, которые не занимаются совершенствованием своего производства и не в состоянии обеспечить индивидуальные затраты на уровне общественно необходимых, разоряются. Те же из них, кто обеспечивает снижение издержек производства ниже общественно необходимых, получает прибыль и обогащается.

Контрольные вопросы:

1. Приведите примеры натурализации хозяйства на микро- и макроуровнях.
2. Как вы считаете, меновые отношения возникают внутри отдельных общих или на стыке отношений разных по специализации общин?
3. Определите сущность, условия и причины возникновения и существования товарного производства. Проанализируйте форму экономических отношений товаропроизводителей в нем.
4. Известно, что основными формами обмена являются бартерный и денежный. Может ли стремительно происходящая ныне эволюция денег привести к новой форме товарного обмена? Какой она вам видится (кредитной, компьютерной или?..).
5. Наблюдаете ли вы различия между категориями «товар», «благо» и «услуга»? Всегда ли услуга является товаром? Любой ли товар можно считать благом?
6. Является ли товаром полезный продукт труда, произведенный товаропроизводителями для себя? Аргументируйте ответ примерами.
7. Всегда ли полезный продукт труда, произведенный для других, является товаром? Приведите примеры.
8. Можно ли подсчитать стоимость? Какие ответы на этот дискуссионный вопрос дают представители разных экономических школ?

Тема 7 Деньги

7.1.Возникновение и сущность денег

Деньги — это товар особого рода, стихийно выделившийся из массы других товаров на роль всеобщего эквивалента стоимости.

Появлению денег предшествовал длительный процесс развития форм стоимости как выражения исторического процесса развития товарного обмена и его противоречий.

Экономическая наука выделяет четыре формы стоимости:

- простую, единичную, или случайную;
- полную, или развернутую;
- всеобщую;
- денежную.

Простая, единичная, или случайная, форма стоимости имела место на ранних стадиях развития человеческого общества. Ей предшествовало появление излишка продуктов над потребностями. Это, как правило, результат случайных благоприятных климатических условий или удачной охоты. При этом сам обмен не имел никакого экономического значения для его участников, их судьба от этого не зависела. Но вместе с тем сам процесс обмена уже свидетельствовал о том, что продукт труда превращался в товар. С появлением большего количества излишков продуктов они стали обмениваться как эквиваленты.

Например, 1 мешок зерна = 1 овце. В данном меновом отношении каждый из товаров выполняет различную роль. 1 мешок зерна выражает свою стоимость в 1 овце, т.е. относительно 1 овцы 1 мешок зерна стоит в относительной форме, 1 овца в данном случае служит материалом для выражения стоимости другого товара, как бы оценивает его стоимость, служит эквивалентом его стоимости. Стало быть, 1 01 находится в эквивалентной форме стоимости.

Рассматривая простую, единичную, или случайную форму стоимости, следует обратить внимание на два момента:

- продукты могут обмениваться лишь тогда, когда они обладают различными потребительными стоимостями;
- обмениваясь как эквиваленты, каждый из двух товаров стоит или в относительной форме, или в эквивалентной. Ни один из них не может находиться одновременно и в относительной и в эквивалентной форме стоимости.

Полная, или развернутая появилась на более поздней стадии развития общественного производства, когда произошло первое крупное общественное разделение труда на земледелие и скотоводство, обмен товарами приобретает регулярный и массовый характер.

Полная, или развернутая форма стоимости предполагает участие в обмене не двух, а большего количества различных товаров. Теперь уже товару, стоящему в относительной форме стоимости, противостоит много товаров, стоящих в эквивалентной форме.

Например:

/ = 10 овцам
10 мешков / = 14 козам
зерна \ = 2 быкам
\ и т.д.

В данном случае стоимость одного товара (зерна) получила свое выражение в потребительных стоимостях многих других товаров.

Обмен товарами при данной форме стоимости происходил, как и прежде, путем непосредственного обмена товара на товар, при той лишь разнице, что в обменных отношениях участвовало большее количество товаров. Это и стало сдерживать развитие производительных сил, ибо обмен не всегда мог произойти по причине нежелания взять его тем покупателем, который был владельцем нужного вам товара. А если и происходил обмен, то методом двойной перепродажи.

На смену полной, или развернутой, форме стоимости приходит **всеобщая.** Сущность этой формы стоимости состоит в том, что из множества товаров,

обращающихся на данной территории, выделяется такой товар, который пользуется наибольшим спросом и чаще других вступает в обменные отношения. Люди стали приобретать этот товар не только как продукт потребления, но и для того, чтобы обменивать его на другие товары. Такой товар на данной территории становился всеобщим эквивалентом. При этой форме стоимости обмен товарами принимал вид:

10 овец = \
14 коз = \ 10 мешкам
2 быка = / зерна
и т.д. = /

Следует заметить, что недостатки, присущие полной, или развернутой, форме стоимости, при всеобщей форме стоимости устраняются, ибо стоимость всех других товаров стала измеряться одним товаром эквивалентом. Вместе с тем и эта форма стоимости не была совершенна, так как на разных территориях роль товара-эквивалента выполняли различные товары: зерно, скот, меха и др., что не способствовало развитию торговли между этими территориями.

Дальнейший рост товарного производства и расширение товарного обмена привели к тому, что из массы всех товаров выделился один товар, который стал выполнять роль всеобщего эквивалента не на ограниченной, а на более обширной территории. По мере развития товарного производства и товарного обмена эта роль переходила от одного товара к другому и в итоге закрепилась сначала за серебром и золотом (биметаллическая система), а в конечном итоге — за золотом (монометаллическая система). Таким образом, появилась денежная форма стоимости, при которой обмен принял вид:

10 овец = \
14 коз = \ 2 унциям золота
2 быка = / (1 унция = 31,1 гр.)
10 мешков зерна = /

С появлением денег форма стоимости принимает завершенный вид. Товарный мир раскалывается на две части: с одной стороны - деньги, с другой стороны - все остальные товары. Формула товарного обращения Т-Т принимает вид Т-Д-Т.

Превращению золота в деньги способствовали две его особенности:

1. золото само является товаром, обладает потребительной стоимостью и стоимостью, а значит, может обмениваться как товар на другие товары;
2. особые свойства стоимости и потребительной стоимости:

- высокая стоимость золота, так как на его добычу затрачивается огромное количество труда. В небольшом количестве золота заключена огромная стоимость, что делает его удобным для обмена: перенос, хранение и т. д.;
- качественная однородность: любая часть куска золота ничем не отличается от его целой части;
- легкая делимость на мелкие части (например, монеты), что создает удобства для совершения любых по объему торговых операций;
- хорошая сохраняемость: не подвергается коррозии, окислению и т.п., что позволяет использовать золото там, где другие металлы использовать нельзя (для украшений, в медицине и для других целей).

Сущность денег заключается:

- в том, что они являются всеобщим эквивалентом, средством для выражения стоимости любого товара;
- в том, что посредством денег происходит учет общественного труда частных товаропроизводителей, в-третьих, деньги являются инструментом регулирования экономических, а через них и общественных отношений. Следовательно, деньги, с экономической точки зрения, следует рассматривать не как вещь, а как экономические отношения.

7.2. Функции денег

Сущность денег проявляется в их функциях. В развитом товарном хозяйстве деньги выполняют пять функций:

- меры стоимости;
- средства обращения;
- средства накопления и образования сокровищ;
- средства платежа;
- мировых денег.

Функция меры стоимости определяется самой сущностью денег, которые являются мерилом стоимостей всех других товаров, т. е. всеобщим эквивалентом. Особенность этой функции состоит в том, что деньги выполняют ее идеально. Чтобы оценить товар, не обязательно иметь в наличии соответствующее количество золота. Для этого достаточно мысленно приравнять стоимость золота к стоимости данного товара. Это обстоятельство позволяет оценивать огромные количества товаров, вести денежный учет товарно-материальных ценностей в неограниченных масштабах.

Следует подчеркнуть, что сами деньги цены не имеют. Вместо цены они обладают покупательной способностью, выражающейся в абсолютном количестве товаров, которые можно на них купить.

Функцию меры стоимости деньги выполняют через установление цен на товары. Цена, как известно, есть денежное выражение стоимости товара. Стоимость различных товаров выражается в различных количествах золота. Для сопоставления между собой этих количеств золота, т. е. для сравнения цен товаров, определенное количество золота принимается за единицу измерения.

При золотом стандарте весовое содержание золота, принятое в данной стране в качестве денежной единицы, называется **масштабом цен**. Масштаб цен устанавливается государством в законодательном порядке. В связи с этим он может изменяться в зависимости от экономической ситуации в стране. Изменение в законодательном порядке масштаба цен в сторону его снижения называется **девальвация**, а в сторону повышения — **ревальвация.**

В настоящее время функцию меры стоимости выполняют бумажные деньги без всякого золотого обеспечения. И даже в тех странах, где золотое содержание денежных единиц юридически сохранилось, оно утратило экономический смысл. Масштаб цен стал складываться фактически под влиянием спроса и предложения и служит *для* соизмерения стоимостей товаров посредством цены. Хозяйственные агенты, выражая цены товаров в национальных валютах, могут легко сравнивать стоимость самых разнообразных товаров и вести обменные отношения.

В функции **средства обращения** деньги выполняют роль посредника в обмене товаров: Т-Д-Т. В отличие от функции меры стоимости функцию средства обращения могут выполнять только реальные деньги, причем не только золотые, но и их заменители - бумажные деньги.

Следует иметь в виду, что при купле-продаже ни покупателя, ни продавца деньги сами по себе не интересуют. В обращении товаров они должны лишь засвидетельствовать соответствующую цену товара и только. Стало быть, участников торговой сделки интересует не реальная стоимость денежного знака (монеты), а номинальная стоимость, т. е. сумма, обозначенная на самой монете. Практика хождения стершихся монет, а значит, уменьшенных в весе, но сохранивших сам знак стоимости, привела к появлению «неполноценных» монет - монет с фиксированным государственным курсом, а также подделок. В конечном итоге это обусловило появление в обращении бумажных денег.

Родиной монет считают древнее государство Лидию, где впервые в VII в. до н.э. их стали чеканить. Несколько позднее монеты чеканились в греческом городе Эгина. Первый монетный двор в Древнем Риме был учрежден при храме Юноны-Монеты[1]. Отсюда и термин «монета» (лат. «moneta»). В Киевской Руси собственная монета стала обращаться с X в. н.э. Бумажные деньги впервые появились в Китае в XII в. н.э. В Европе первые бумажные деньги были выпущены во Франции в 1716 г., а в России - в 1769 г. при Екатерине II.

[1] Юнона — в древнеримской религии жена бога грома и молнии Юпитера, покровительница брака. Монета (от лат. «советчица») — прозвище Юноны.

Деньги как средство обращения постоянно пребывают в сфере обращения. Для того чтобы обслуживать товарное обращение, необходимо определенное количество денег. Оно определяется законом денежного обращения, согласно которому количество денег, необходимое для обращения, равно сумме цен товаров, деленное на число оборотов одноименных денежных единиц (рубля, доллара, марки и т. д.). Формула этого закона принимает вид:

$$КД = \frac{СЦ}{О},$$

где: КД — количество денег, необходимое для обращения,

СЦ — сумма цен товаров, подлежащих реализации,

О — скорость оборота одноименной денежной единицы.

Влияние скорости оборота денежной единицы на количество денег, необходимое для обращения, обусловлено тем, что один и тот же денежный знак, переходя от одного владельца к другому по нескольку раз в течение определенного времени (недели, месяца, года), может реализовать цену не одного, а нескольких товаров. И чем быстрее оборачиваются деньги, чем большее количество раз они переходят из рук в руки, тем меньшее количество денег необходимо для обращения.

В современной экономической теории для определения зависимости уровня цен от денежной массы используется математическая формула, предложенная американским экономистом И. Фишером:

$MY = PQ,,$

где: M — денежная масса,

Y — скорость обращения денег,

P — уровень товарных цен,

Q — количество обращающихся товаров.

В соответствии с данной формулой количество денег в обращении (объем денежной массы) рассчитывается как отношение:

$$M = \frac{PQ}{Y},$$

уровень товарных цен определяется формулой $P = \frac{MY}{Q}$,

а скорость обращения денег: $Y = \frac{PQ}{M}$.

Рассматривая функцию денег как средства обращения, следует обратить внимание на тот момент, что вклинивание денег в процесс товарного обращения (Т-Д-Т) разрывает во времени единый акт купли-продажи на два акта: акт купли и акт продажи, т. е. за актом продажи сразу же не следует акт купли и деньги приобретают самостоятельное хождение. Выходя из обращения, они превращаются в сокровища и выполняют функцию накопления и образования сокровищ.

Функцию **накопления и образования сокровищ** могут выполнять только полноценные (всеобщим эквивалентом стоимости являются золото и серебро) и реальные деньги. Накопление сокровищ происходит в форме золотых монет, слитков, ювелирных изделий из золота и серебра и др. Бумажные деньги, в том числе и конвертируемая валюта, эту функцию выполнять не могут.

Функция денег как средства накопления и образования сокровищ играет немаловажную роль в регулировании денежного обращения: при сокращении товарооборота деньги уходят в сокровища, обеспечивая тождество между массой выпущенных товаров и количеством денег в обращении, а при увеличении товарооборота — выходят из тайников, поглощая излишки товарной массы. Закон золотомонетного обращения в том и состоит, что количество денег всегда соответствует потребности в них. Инфляция в условиях такого обращения отсутствует.

С развитием товарного производства и возникновением кредитных отношений появляется функция денег как **средства платежа**.

При продаже товаров в кредит возникает разрыв во времени и в пространстве между продажей товара и уплатой денег за него. Продавец в этом случае становится кредитором, а покупатель — должником. Продажа товара

осуществляется с отсрочкой платежа на основе документа, называемого долговым обязательством — векселем. **Вексель** — это особый вид письменного долгового обязательства узаконенной формы, дающий его владельцу (векселедержателю) бесспорное право требовать по истечении определенного срока с лица, выдавшего обязательство (векселедателя), уплаты обозначенной в нем денежной суммы.

Кроме векселя к кредитным деньгам относятся банкнота и чек. **Банкноты** — банковские билеты — разновидность кредитных денег, выпускаемых эмиссионными банками, замещающих металлические деньги в качестве средства обращения и средства платежа. **Банкнота** — это кредитное обязательство банка, или вексель на банкира, которым банкир замещает частные векселя. **Чек** — письменный приказ владельца текущего счета банку уплатить наличными или перевести на текущий счет другого лица определенную сумму денег.

В последнее время широкое распространение получили безналичные деньги — **кредитные карточки**. Это именной документ, выпускаемый банком или торговой фирмой, удостоверяющий личность владельца счета в банке и дающий ему право покупать товары и услуги без оплаты наличными. Использование ЭВМ для автоматизации банковских операций привели к появлению кредитных карточек второго поколения — **электронным деньгам,** которые имеют высокую степень защиты от подделки (реагируют только на отпечатки пальцев владельца карточки или на его подпись).

При наступлении срока погашения долга деньги выступают не как средство обращения, а как средство платежа, т. е. средство погашения долгового обязательства. Иногда между товаровладельцами возникают встречные долговые обязательства, которые взаимопогашаются и исключают участие денег в обращении. Исходя из этого, функция денег как средства платежа вносит некоторые коррективы в закон денежного обращения, и он принимает вид:

$$КД = \frac{СЦ - К + П - В}{О},$$

где: КД — количество денег, необходимое для обращения;

СЦ — сумма цен товаров, подлежащих реализации;

К — сумма цен товаров, проданных в кредит, сроки погашения которого не наступили;

П — платежи, по которым наступил срок погашения;

В — взаимопогашающиеся платежи;

О — скорость оборота одноименной денежной единицы.

Функция денег как средства платежа усиливает возможность диспропорций в экономике, ибо в условиях кредитных взаимоотношений неплатежеспособность одного товаровладельца порождает целую цепочку неплатежеспособности других таких же товаровладельцев.

В условиях развитого товарного хозяйства обмен товарами осуществляется не только внутри отдельного государства, но и за его пределами. В основе этих отношений лежит международное разделение труда. Деньги, обслуживая внешнеторговые сделки, выполняют функцию мировых денег.

Исторически и логически функция мировых денег опирается на все предыдущие функции. В своей функции, реализуемой на мировом рынке, деньги выполняют троякое назначение:

во-первых, функционируют как всеобщее средство платежа, когда переходят из одной страны в другую в порядке погашения долговых обязательств, во-вторых, служат всеобщим покупательным средством, когда ими оплачиваются товары, купленные за наличный расчет в других странах, в-третьих, выступают как всеобщее воплощение общественного богатства, когда оседают в хранилищах в виде золотых запасов.

Первоначально функцию мировых денег выполняли благородные металлы в слитках. Но уже к середине XIX в. наметилась тенденция к ограничению использования золота в международных расчетах и замещению их кредитными

деньгами. В 1913 г. с помощью переводных векселей, выписанных в английских фунтах стерлингов, производилось около 80% международных расчетов. Золото стало использоваться лишь для погашения отрицательного сальдо торгового баланса (разница между импортом и экспортом).

В настоящее время на мировом рынке золото в качестве платежного и покупательного средства практически не используется. Вместо него функционируют валюты ведущих капиталистических государств: доллар США, немецкая марка, японская йена и др., а также международные счетные единицы: СДР и ЕВРО.

7.3.История российских денег

Денежной единицей России является рубль. Он имеет богатую историю. До нашествия монголов в русском языке не было слова «деньги». В XI в. деньги обозначались словом «куны» (от меха куницы), что свидетельствует о «меховом» происхождении денег. В этом же веке начали чеканить монеты: «златники» (из золота) и «серебренники» (из серебра). Из златников и серебренников делали ожерелья. Носили их, естественно, на шее, которая называлась гривой. За ожерелье (гривну) давали 1/2 фунта серебра. С тех пор гривна стала мерой веса.

Первый русский рубль появился в XIII в. в древнем Новгороде. Это был удлиненный брусок серебра весом в 200 г, обрубленный по концам (отсюда — рубль). Один рубль равнялся десяти гривнам. Отсюда и пошла русская десятичная монетная система: один рубль равен десяти гривенникам; один гривенник равен десяти копейкам.

Впоследствии эта система была заимствована у нас многими странами, а в США введена только в конце XVIII в.

В 1534 г. в правление Елены Глинской, матери Ивана Грозного, была создана первая в нашей стране денежная система с едиными строгими правилами чеканки монет по установленным образцам. Из рубля стали делать мелкие монеты — **денги** (от татарского дергема, что значит «звенящий»).

Денга постепенно превратилась в деньгу. На денге мелкого веса изображался всадник с мечом. На денгах крупного веса — всадник с копьем (отсюда — копейка); 1/4 копейки называлась «полушкой», так как заменяла в обращении пол-уха куницы.

Первые русские золотые монеты (гривенники и пятаки) были выпущены при Василии Шуйском в начале XVII в.

При Елизавете появилась золотая монета в 10 рублей — империал; существовал и полуимпериал — монета в 5 рублей.

При Петре I были выпущены серебряные копейки и полукопейки (денежки) тогда же начали отливать серебряные рубли.

Екатерина I задумала заменить деньги из серебра медными. Серебро во много раз дороже меди, поэтому один медный рубль весил 1,6 кг. Эти деньги были крайне неудобны, поэтому существовали недолго. Известен любопытный факт: когда в 1748 г. императрица Елизавета наградила Ломоносова 2000 рублей (10 рублей весили 1 пуд), деньги пришлось везти на двух подводах. При Екатерине II медные деньги заменили бумажными ассигнациями — это были первые русские бумажные деньги.

В 1841 г. появились первые русские кредитные деньги. Первый советский рубль был выпущен в 1919 г. В 1922-1924 гг. стали выпускать бумажный червонец с золотым обеспечением в 7,742 г золота, что равнялось дореволюционной золотой монете в 10 рублей.

В 1937 г. рубль стали исчислять на базе доллара США, содержащего 0,889 г золота. В 1950 г. золотое содержание рубля определили в 0,222 г золота. В 1961 г. в связи с повышением масштаба цен в СССР в 10 раз золотое содержание рубля было определено в 0,987 г золота, один доллар после этого равнялся 90 копейкам.

Итак, рубль, являясь основным элементом денежной системы, изменялся по мере ее развития.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте содержание экономических категорий «стоимость», «меновая стоимость» и «деньги». Что связывает эти категории?
2. Бывший президент США Р. Рейган считал, что средством спасения страны от инфляции может стать возращение к золотомонетному стандарту. Его оппоненты полагали, что решить такую сложную проблему таким допотопным способом невозможно. Выскажите свое мнение по этой проблеме.
3. Проведите сравнительный анализ трех разновидностей монометаллизма.
4. Охарактеризуйте золото как товар и как всеобщий эквивалент.
5. Могут ли бумажные деньги уйти в «сокровище»?
6. Сравните два определения денег.

а) «Деньги — это все то, что принимается в обмен на товары и услуги».

б) «Деньги — это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента».

С каким из этих определений вы согласны? Обоснуйте свою позицию.

7. У вас имеется 500 тыс. руб. наличными, а у вашего друга — загородный дом, оцениваемый в 1 млн руб. Чье имущество обладает большей ликвидностью? Всегда ли более ликвидный способ хранения имущества более рационален?
8. Знаменитый шотландец Джон Ло, которого часто называют отцом современных кредитных денег, считал, что изобилие денег в стране — это основа экономического процветания (причем он рассматривал именно бумажные деньги), что, увеличивая выпуск денег, банк увеличивает богатство. В начале XVIII в. он попробовал внедрить свои идеи в жизнь во Франции. Первые два года все шло прекрасно, но впоследствии инфляционные процессы привели к краху всей системы Джона Ло, он был объявлен авантюристом и был вынужден бежать в Брюссель. В чем, с вашей точки зрения, ошибочность взглядов Джона Ло на природу денег?

9.Представьте себе, что в известной телеэпопее «Последний герой» группа россиян, заброшенная на необитаемый остров, лишилась связи с внешним миром и столкнулась с «проблемами Робинзона».

а) Какие из благ приобрели бы для них наибольшую полезность: пресная вода, видеокамера, какао-бобы, плоды хлебного дерева, фотоаппарат, модная одежда?

б) Нуждались бы на необитаемом острове в деньгах? Стало бы там золото дороже любого другого продукта? Стала бы выловленная рыба товаром? Проанализируйте экономическую жизнь «вне острова» и определите условия, при которых появляются такие категории, как «товар», «деньги», «предельная полезность».

Тема 8 Собственность и экономические интересы.

8.1. Собственность в юридическом и экономическом смысле

Что такое собственность? Этот вопрос является предметом острых споров и дискуссий экономистов. Собственность происходит от слов (собь)-пожитки и имущество, и (собность) обладание вещью как личным достоянием.

Собственность относится к основным устоям общества, она имеет экономический и юридический (правовой) аспекты.

Собственность в экономическом смысле это экономические отношения, возникающие по поводу собственности.

Собственность — присвоение, обретение чего-либо в свою власть, в свою принадлежность. Всякое государство разрабатывает юридические законы о собственности, охраняемые всей его мощью.

Собственность в юридическом смысле — это установление имущественных отношений между людьми.

При этом,

- выявляется вещь (или совокупность вещей), принадлежащая данному субъекту (отдельному лицу, социальным группам, классам, государству);

- определяются виды собственников, которым принадлежит указанное в законе имущество.

Носителями права собственности являются:

— физическое лицо — человек как субъект гражданских (имущественных и неимущественных) прав и обязанностей;

— лицо юридическое — организация (объединение лиц, предприятие, учреждение), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей и вступающая в хозяйственные связи от своего имени как самостоятельная целостная единица. Примером может служить фирма — хозяйственное, промышленное или торговое предприятие, пользующееся правами юридического лица;

— государство и муниципальные образования (органы местного управления и самоуправления).

Право — это совокупность общеобязательных правил поведения (норм). Они устанавливаются в обществе или санкционируются (утверждаются) государством и поддерживаются им.

После того как государство законодательно урегулирует имущественные отношения между указанными лицами, они наделяются правом собственности. Это право состоит из следующих правомочий собственника: владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

Владение – это физическое обладание вещью. Такое правомочие собственника охраняется законом. Владение имуществом всегда имеет правовое основание (закон, договор, администрированый акт).

Пользование – это право производительно или лично потреблять вещь для удовлетворения собственных потребностей и интересов в зависимости от ее назначения (например, использовать автомашину для перевозки людей и грузов). Собственник может передавать свое имущество другим лицам на какое-то время и на определенных условиях. Границы права пользования определяются законом, договором или иным правовым основанием (например, завещанием).

Распоряжение — право изменять присвоенность (принадлежность) имущества. Оно осуществляется чаще всего путем совершения различных сделок (купли-продажи, мены одной вещи на другую, дарения и т. д.).

Собственность в **экономическом смысле** — это такие действительно существующие отношения между людьми по присвоению благ, которые подлежат юридическому оформлению.

Отношения собственности отражают степень реального обобществления производства, т. е. фактическую принадлежность средств производства не одному лицу, а множеству людей. Такое обобществление объективно (независимо от воли и сознания людей) обусловлено тремя решающими обстоятельствами.

- оно зависит от технической базы производства.
- реальное обобществление производства напрямую зависит от кооперации труда. Кооперация объединяет труд в формах: а) *концентрации* производства (укрупнения размеров предприятий) и б) его *централизации* (включения многих заводов и фабрик в хозяйственное объединение). В этих случаях, естественно, расширяются масштабы действительного присвоения средств производства.
- рынок порождает соперничество между фирмами за привлечение на свою сторону покупателей. Как правило, эту борьбу выигрывают крупные собственники. Поэтому рыночная состязательность играет важную роль в развитии реального обобществления хозяйства.

Всестороннее изучение экономических отношений собственности позволяет выяснить три главных вопроса:

1. Кто (какие субъекты хозяйствования) обладает экономической властью — присваивает факторы и результаты производства?

2. Какие экономические связи способствуют лучшему использованию производственных условий?

3. Кому достаются доходы от хозяйственной деятельности?

Поэтому совокупность **экономических отношений собственности** включает следующие элементы:

- присвоение факторов и результатов производства,
- хозяйственное использование материальных и иных средств,
- экономическую реализацию собственности

Присвоение — экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим**.**

Когда кто-то говорит, например, что «этот садовый участок мой», тем самым он характеризует сложившиеся хозяйственные связи. А именно, устанавливается: кто может и кто не должен претендовать на его имущество.

Противоположными присвоению являются отношения **отчуждения.** Они возникают, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, оставляя других людей без источников существования, или когда продукты, созданные одними лицами, присваивают другие.

Нередко собственник средств производства сам не занимается созидательной деятельностью, а предоставляет право другим лицам применять его вещи на определенных условиях. Тогда между собственником и временным приобретателем блага возникают **отношения хозяйственного использования имущества.** Предприниматель временно получает юридическое право владения и пользования объектом чужой собственности.

Примером отношений использования чужой собственности служит **аренда** – договор о предоставлении имущества какого-то человека во временное применение другому лицу за определенную плату. Аналогичная картина и при **концессии** — договоре, по которому государство сдает частным лицам, иностранным фирмам промышленные предприятия или участки земли для определенной деятельности.

Собственность **экономически реализуется,** когда приносит доход ее владельцу такой доход представляет собой весь вновь созданный продукт или его часть. Например, в случае аренды назначается арендная плата. Она

составляет часть дохода фирмы, которая получена от использования чужого имущества.

Аналогично экономически реализуется собственность на средства производства, сданные в концессию. При заключении концессии определяются платежи или устанавливается доля прибыли, которую временные хозяева уплачивают собственнику.

Как видно, отношения собственности — от начала и до конца— пронизывают все отношения по производству, распределению, обмену и потреблению благ. Присвоение материальных средств созидательной деятельности — это сердцевина каждого общественного производства. От него зависит несущая конструкция экономики: **в какой общественной форме соединяются в технологическом процессе работники и вещественные условия их труда.**

Поэтому, зная, какая собственность утвердилась в производстве, мы можем составить правильное представление об экономическом строе общества в целом. В связи с этим перейдем к классификации типов и форм собственности.

8.2. Формы собственности

Выделяются следующие формы собственности:

1) Частная собственность означает, что отдельный человек относится к данному имуществу как к личному источнику богатства. Этот тип присвоения выступает в двух видах:

- трудовой частной собственности
- нетрудовой.

Трудовую частную собственность имеют единоличные крестьяне, ремесленники и другие люди, которые *в одном лице соединяют собственника и работника,* живут своим трудом. При единоличной собственности на средства производства человеку достаются все плоды его хозяйствования. Этим обеспечивается полная свобода труженика от каких-либо форм угнетения и порабощения со стороны иных лиц. Когда таким способом соединены

собственник и работник, возникает глубокий материальный интерес в том, чтобы лучше трудиться для своего блага. Поэтому крестьяне стремятся добиться устойчивости своего хозяйства, не жалея ни сил, ни средств.

нетрудовая это лица, которые владеют сравнительно большими предприятиями, где применяется труд многих работников. Неимущие люди попадают во внеэкономическую и экономическую зависимость от собственников и работают на их пользу.

Поскольку во втором виде хозяйств существует отчуждение работников от средств производства, то здесь применяются два рода социально-экономических способов соединения факторов производства:

- **внеэкономическое (насильственное) принуждение**
- **экономическое привлечение** работников к труду.

2) Общая долевая собственность

Общая долевая собственность качественно отличаясь от единоличной собственности, она вместе с тем имеет с ней некоторые общие элементы.

Общему долевому присвоению присущи следующие отличительные черты:

- образуется путем объединения частных вкладов (долей), которые вносят все участники в общее имущество;
- собственность используется в совместных интересах и под единым контролем и управлением;
- конечные результаты экономической реализации данного типа имущества распределяются между участниками хозяйства с учетом доли собственности каждого.

В Гражданском кодексе Российской Федерации (ГК РФ) установлено, что имущество, находящееся в собственности двух или нескольких лиц, становится общей долевой собственностью, если определяется часть каждого из них в праве долевой собственности. Соглашением всех участников такой собственности может быть установлен порядок определения и изменения их

долей в зависимости от вклада каждого из них в образование и приращение общего имущества (п. 1, 2 ст. 244, п. 2 ст. 245).

Общая долевая собственность выступает в нескольких основных формах:

1)Хозяйственные товарищества:

а)Полное товарищество

б)Коммандитное товарищество

2)Общества:

а)Общество с ограниченной ответственностью

б)Общество с дополнительной ответственностью

в)Акционерное общество открытого и закрытого типа

3)Производственные кооперативы

4)Хозяйственные объединения

5)Совместные предприятия

Конкретные формы общего долевого присвоения имеют присущие им экономические и правовые особенности.

Хозяйственное товарищество — коммерческая организация (юридическое лицо, стремящееся получать прибыль) с уставным (складочным) капиталом, разделенным на доли (вклады) участников. В полных товариществах установлена ответственность его участников за все понесенные убытки. В товариществах с ограниченной ответственностью их учредители несут риск потерь, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Акционерное общество имеет уставный капитал, который разделен на определенное число акций. Акции — ценные бумаги, удостоверяющие вложение имущества в акционерное общество и гарантирующие получение части его прибыли в виде дивиденда (дохода). Учредители общества имеют по закону ограниченную имущественную ответственность за результаты хозяйственной деятельности. Они несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Производственный кооператив — добровольное объединение граждан для совместной хозяйственной деятельности. Такая деятельность основана на личном трудовом и ином участии членов кооператива, а также объединении имущественных паевых взносов. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием.

Хозяйственные объединения — добровольные объединения юридических лиц — товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и иных предприятий. Они могут создаваться в виде ассоциаций (объединений) и союзов, которые являются некоммерческими организациями (не стремятся к получению выгоды). Эти организации согласовывают предпринимательскую деятельность учредителей, представляют и защищают их общие имущественные интересы.

Совместное предприятие создается, как правило, на основе вложения имущества отечественных и иностранных партнеров. Они совместно осуществляют хозяйственную деятельность, управление и распределение прибылей.

Единой чертой всех рассмотренных форм присвоения является то, что они расширили поле взаимодействия физических и юридических лиц по владению, пользованию и распоряжению коллективным имуществом. Таким путем ***органически соединяются*** личные и общие экономические интересы.

3) Общая совместная собственность

Общая совместная собственность имеет следующие характерные черты. Все объединившиеся физические и юридические лица относятся к производственным и иным средствам как к совместно и нераздельно им принадлежащим. Изначально не определяется доля имущества, принадлежащая каждому собственнику. Общий доход от имущества распределяется между участниками хозяйства или в равных долях, или в зависимости от трудового вклада каждого в их коллективные результаты.

В Гражданском кодексе РФ признается, что участники общей совместной собственности сообща владеют и пользуются объединенным имуществом. Распоряжение этим имуществом осуществляется по соглашению всех участников.

Согласно Гражданскому кодексу РФ общей совместной собственностью является **имущество крестьянского (фермерского) хозяйства**. В этой собственности находятся земельный участок, насаждения, хозяйственные и иные постройки, продуктивный и рабочий скот, птица, сельскохозяйственная и иная техника и оборудование, транспортные средства и другое имущество, приобретенное для хозяйства на общие средства его членов. Плоды, продукция и доходы коллективного производства являются общим имуществом членов крестьянского хозяйства и используются по соглашению между ними (ст. 257).

Общая семейная собственность — это имущество, нажитое супругами во время брака. Оно является данной формой присвоения, если договором между ними не установлен иной режим этого имущества. Вместе с тем вещи индивидуального пользования, принадлежащие каждому из супругов до вступления в брак, а также полученные одним из супругов во время брака в дар или в порядке наследования, являются его собственностью.

Государственной собственностью в нашей стране является имущество, принадлежащее: а) Российской Федерации (федеральная собственность) и б) субъектам Российской Федерации — республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъектов Российской Федерации).

Муниципальной собственностью является имущество, принадлежащее городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям.

После рассмотрения всех типов собственности сделаем выводы.

1. Реальная экономика и право знают три типа присвоения и множество его конкретных форм.
2. Личные экономические свободы людей наиболее развиты у частных,

относительно не зависимых друг от друга собственников. Наименьшими они являются у совместных собственников, крепко связанных между собой узами общего нераздельного присвоения.

Контрольные вопросы:

1. Что такое «пучок прав собственности»? Перечислите права, входящие в «пучок», и назовите автора этой концепции.
2. Растолкуйте тезис: собственность — это прежде всего социальное, а не природное явление.
3. Укажите различия между пониманием собственности в экономическом и юридическом смысле.
4. Как вы думаете, почему эволюционные или революционные преобразования экономических систем всегда начинаются с отношений собственности?
5. Некоторые авторы различают трудовую и нетрудовую формы частной собственности. Первая существует на основе предпринимательской деятельности. Вторая возникает при получении имущества по наследству, дивидендов от ценных бумаг и иных источников. Согласны ли вы с такой постановкой вопроса?
6. Дайте характеристику наиболее распространенным формам коллективной собственности, предусмотренным законодательством России.
7. Что относится к интеллектуальной собственности? Приведите примеры.
8. Всегда ли переход от одной формы собственности к другой происходит революционным (насильственным) путем?
9. К революционному или эволюционному пути трансформации собственности вы отнесете проведенную в нашей стране приватизацию? Какую цель преследовала приватизация?
10. В мировой практике известны две формы проведения приватизации:

а) бесплатная передача государственного имущества;

б) продажа государственного имущества. Кому выгодна каждая из этих форм?

11. Является ли акционирование приватизацией?

12.Предположим, что ваша семья сдала в аренду на один год дачный участок.

Какие права (владение, пользование, распоряжение, присвоение) приобретает на этот срок арендатор и какие из них сохраняются за вашей семьёй?

Тема 9

Экономические системы общества. Сущность и типы экономических систем.

9.1. Сущность экономической системы

Понятие «система» относится к числу важнейших научных категорий. Существует множество различных определений системы. Наиболее распространенным является следующее:

Система — это упорядоченное множество компонентов, находящихся во взаимной связи, зависимости и взаимодействии друг с другом.

Понятие «система» используется при характеристике как природного мира, так и общества. В рамках последнего важное место отводится экономической системе.

Экономическая система - это исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, обмена, распределения и потребления экономического продукта.

Экономическая система — это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных благ и услуг.

Функционирование экономической системы нацелено на выполнение таких важнейших экономических задач, как:

- формирование и обеспечение работоспособности экономики;

- координация всех видов экономической деятельности;
- реализация социальных целей.

Экономическая система многофакторная. Среди факторов, влияющих на ее развитие, определяющими являются следующие:

- существующая в стране система мер по принятию хозяйственных решений;
- структура собственности;
- механизмы обеспечения информацией и координацией;
- механизмы постановки целей и побуждения людей к труду.

Классификация экономических систем на основе способа организации хозяйственной деятельности учитывает следующие признаки:

- форма собственности на факторы производства;
- кто и как принимает основные экономические решения;
- способ координации экономической деятельности;
- мотивы, стимулирующие ведение экономической деятельности.

9.2. Типы экономических систем.

В современной экономической науке выделяют четыре модели (типа) экономических систем:

- традиционную экономику;
- чистый капитализм;
- командную экономику;
- рыночная экономика.

Традиционная экономика - это такая экономическая система, в которой традиции и обычаи играют важную роль в регулировании отношений производства, обмена, распределения и потребления экономических благ. Она, как правило, присуща слаборазвитым странам. Наследственность и касты в странах с традиционной экономикой диктуют экономические роли индивидов. Технический прогресс и внедрение инноваций здесь резко ограничены, так как они вступают в противоречие с устоявшимися традициями и угрожают

стабильности общественного строя. Религиозные и культовые ценности здесь первичны по сравнению с экономической деятельностью.

Чистый капитализм, или капитализм эпохи свободной конкуренции, представляет собой такую экономическую систему, в которой материальные ресурсы находятся в частной собственности, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

Основным регулирующим инструментом в такой системе является закон стоимости. Поведение каждого ее участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами. Каждый субъект экономических отношений стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. В такой системе существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. Экономическая власть здесь широко рассеяна, здесь мала или вовсе отсутствует необходимость в правительственном вмешательстве в экономический процесс и в правительственном контроле. Роль правительства ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков.

Этот вид рыночной экономики существовал в ныне развитых странах с XVII в. до первых десятилетий XX в. Именно он исследован К. Марксом. Классический капитализм характеризуется следующими признаками:

- наличие частной собственности на экономические ресурсы;
- свободная конкуренция, обеспечивающая беспрепятственный вход на рынок и перелив капитала из одной отрасли экономики в другую;
- наличие множества независимых производителей, которые сами решают, **что, для кого** и **как** производить;
- наличие множества независимых потребителей, принимающих самостоятельное решение о том, какую продукцию и у каких товаропроизводителей покупать;
- личная свобода всех участников рынка, которая позволяет предпринимателю определять сферу бизнеса, а работнику свободно передвигаться на рынке труда;

- стихийный характер установления цен под влиянием спроса и предложения;
- эквивалентный обмен по стоимости;
- предпринимателей на максимизацию прибыли, заставляющая их экономить ресурсы, бережливо относиться к живому и овеществленному труду

Командная экономика - это способ ориентации и управления экономической системой, хозяйством страны, основанный на высоком уровне централизации функций руководства экономикой, применении директивных методов управления, сосредоточении основных видов ресурсов производства в государственной собственности. Все крупные решения, касающиеся использования ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральными органами власти и управления. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Таким же образом осуществляется и распределение потребительских товаров среди населения. В такой системе у покупателя отсутствует свобода выбора и возможность воздействовать на цены, качество и др.

Смешанная экономическая система представляет такую экономическую систему, в которой сочетаются черты рыночной и централизованной экономики. Образование таких систем обусловлено тем, что конкуренция в эпоху чистого капитализма неизбежно порождает могущественные экономические организации (монополии), которые стремятся противостоять этой конкуренции и обеспечить себе экономические преимущества. Способность этих мощных блоков манипулировать работой рыночной системы и искажать ее нормальное функционирование в своих интересах объективно требует вмешательства государства в процесс регулирования экономических процессов. Причем усложнение механизмов рыночной системы ведет к расширению этого вмешательства, как методами экономического характера, так и административными методами.

Экономические системы, в которых присутствуют два звена - **рынок и государство,** называются смешанными экономическими системами.

Переход от одной социально-экономической системы к другой - весьма сложный процесс ее реформирования, трансформации и развития. Это процесс постепенного подрыва коренных социально-экономических отношений прежней системы и зарождения и развития в ее недрах новых. Это процесс ущемления интересов (в первую очередь, материальных) одних социальных групп другими, а значит - процесс реформирования не только экономических, но и политических и иных отношений в обществе.

9.3. Переходная экономика.

Период, в течение которого происходит трансформация прежней экономической системы и зарождение новой, составляет так называемый **переходный период.** В течение этого периода существует переходная экономическая система, или **переходная экономика**.

Переход же от командно-административной экономической системы, основанной на общественной собственности, к рыночной, в основе которой лежит частная собственность, предполагает коренную ломку экономических отношений, а поэтому имеет свои особенности, соответствующие задачи и пути их реализации.

К основным задачам данной переходной экономики можно отнести:

- Создание экономического механизма нового типа**.**
- Обеспечение и развитие экономической свободы и инициативы субъектов рыночных отношений.
- Создание развитой системы социальной защиты и социальных гарантий.

Двигателем рыночной экономики, как известно является конкуренция. В этой жесткой борьбе выживает и чувствует себя комфортно человек физически сильный, умный, образованный.

Дифференциация населения по материальному признаку - неизбежный спутник рыночной экономически системы. Поэтому социальная защита

населения и социальные гарантии - одно из условий стабильного и эффективного функционирования данной системы.

Своеобразие задач переходной экономики определяет и своеобразие путей их решения, основными из которых являются:

1. Демонополизация экономики посредством принятия законодательных актов, ограничивающих межфирменные соглашения о слиянии и образовании монополий, а также проведение разукрупнения уже сложившихся предпринимательских монополий.

2. Разгосударствление и приватизация и создание на этой основе предпринимательства и конкуренции.

3. Стабилизация денежного обращения и подавление на этой основе инфляционных ожиданий и ажиотажного спроса, что в конечном итоге позволит определить правильные ориентиры в формировании рыночного спроса и предложения.

4. Либерализация цен, что позволит в полной мере проявиться закону стоимости.

5. Создание рыночной инфраструктуры, т. е. создание экономических институтов (банков, бирж, компаний и др.), призванных обслуживать субъектов рыночных отношений.

6. Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику.

Контрольные вопросы:

1. Что такое уклад? Является ли экономика современной России многоукладной?
2. Какая из существующих классификаций экономических систем представляется вам наиболее убедительной? Назовите главные признаки классификации экономических систем.
3. Некоторые экономисты считают, что рыночная экономика свободна от «экономических традиций» и элементов «командной системы». А как думаете вы? Обоснуйте примерами свое мнение.

4. Укажите, каким образом и кем принимаются экономические решения в традиционной, плановой и рыночной экономике.

5. Назовите признаки классического капитализма.

6. Известно, что переходная экономика не является продуктом XX в. Приведите примеры переходных экономик XVII-XIX вв. Какими причинами обусловлена переходная экономика?

7. Назовите и охарактеризуйте два вида плановой экономики.

8. Раскройте специфику и общие черты в моделях смешанной экономики разных стран.

Тема 10

Модель рыночной экономики. Основные признаки свободного рынка. Функции рынка.

10.1. Рыночная форма общественного хозяйства.

Развитые товарно-денежные отношения - это постоянное, массовое движение товаров, денег, капиталов, рабочей силы. Конечной целью такого движения является удовлетворение потребностей людей.

Любое общество независимо от степени развития товарно-денежных отношений сталкивается с необходимостью выбора той или иной формы организации общественного хозяйства для решения следующих проблем:

- какие товары производить и в каком количестве;
- какие факторы производства использовать для этого;
- какие технологии применять для производства товаров;
- применять ли живой труд или заменить его машинами;
- производить товары на крупных или относительно обособленных мелких предприятиях;
- как и среди кого распределять произведенные товары;
- как обеспечить социальную защиту нетрудоспособных.

Подобных проблем огромное множество и решаются они по-разному в зависимости от формы организации хозяйства.

Мировая практика доказала, что наиболее эффективной формой организации общественного хозяйства является рыночная форма, поскольку она позволяет при наименьших издержках решить поставленные перед обществом проблемы.

Что же такое рынок и каков механизм его действия?

В обывательском смысле слова под рынком понимают примитивные отношения «купи-продай».

РЫНОК - это система экономических отношений между продавцами (производителями) и покупателями (потребителями) товаров, опосредуемых через спрос и предложение.

Поскольку рынок - это система экономических отношений, то именно в этом системном многообразии отношений и состоит сложность формирования рынка как формы хозяйствования. Рыночные отношения формируются не в одночасье, к рынку нельзя «перейти» в установленные кем-то сроки. Это длительный и сложный процесс притирки друг к другу всех элементов рыночного хозяйства. Рынок - это не только сложнейшая система экономических, но, и социальных отношений. В рынке высоко ценятся не только товары, но и такие качества людей, как честность, порядочность, деловитость, профессионализм. Формирование этих качеств - проблема не одного дня.

10.2. Основные признаки свободного рынка.

Признаки свободного рынка:

1) свобода его участников - производителя (продавца) и потребителя (покупателя).

Для производителя свобода определяется прежде всего полным правом владения и распоряжения средствами производства и произведенным продуктом, т. е. правом обладания собственностью. Собственность - вот

главный корень, который питает экономический интерес производителя, побуждает его производить много, качественно и с низкой ценой.

Для покупателя свобода определяется, во-первых, наличием денежных средств, обладающих устойчивой покупательной способностью, и, во-вторых, широким выбором продавцов одноименного товара. Это обеспечивает независимость покупателя от продавца и возможность быть равноправным участником рыночных отношений. В рыночном хозяйстве не покупатель зависим от продавца, а наоборот.

2) неограниченное количество его участников. Только в этом случае вступают в силу законы конкуренции, побуждающие производителя (продавца) внедрять последние достижения науки и техники, улучшать качество продукции, снижать цены и т. д., т. е. работать на покупателя (потребителя).

3) полная информированность его участников о состоянии рынка. Ни один предприниматель не станет вкладывать средства в предприятие, если он не информирован о конъюнктуре рынка, о ценах на сырье и материалы, о конкурентах, о политической обстановке в стране приложения капитала и о другом. Покупатель, прежде чем купить товар, хочет знать его цену, эксплуатационные характеристики, каковы гарантии на случай порчи и другое.

4) мобильность ресурсов: материальных, трудовых, финансовых. Мобильность означает подвижность, способность к быстрому и скорому передвижению, действию.

Рынок - это форма хозяйствования, оперативно реагирующая на изменения спроса, который во многом непредсказуем и подвержен воздействию не только экономических, но и социальных, психологических и иных факторов. Производство в этих условиях не может зацикливаться на изготовлении какого-либо продукта, рассчитанного на продолжительное время. Необходимость оперативно менять ассортимент продукции, структуру производства, технологию и т. д. требует от производителя оперативного маневрирования ресурсами. **Он должен иметь возможность при необходимости:**

- получить денежные средства на выгодных для него условиях;

- оперативно менять поставщиков сырья исходя из новых целей производства;

- осуществлять подбор кадров с учетом новых технологических требований.

10.3.Функции рынка.

Сущность рынка реализуется через его функции. **К основным функциям рынка относятся:**

-информационная;

-регулирующая;

-посредническая;

-стимулирующая;

-ценообразующая;

-контролирующая.

Информационная функция рынка очень важна, так как она дает возможность провести анализ различного рода экономических показателей: уровня цен, процентной ставки, доходности, средней заработной платы и т. д. Получение такого рода информации позволяет предпринимателям эффективно организовать бизнес и перестроить структуру производства.

Регулирующая роль состоит в том, что через рынок осуществляется регулирование общественного производства, т. е. решаются проблемы, что производить, как производить, для кого производить.

Суть посреднической функции такова: через рынок устанавливается связь производителей и потребителей. Каждый участник рынка является одновременно и покупателем и продавцом. Он покупает необходимые ему для жизни или собственного производства товары, а продает на рынке либо произведенную продукцию, либо имущество, либо рабочую силу.

Значение стимулирующей функции в том, что через рынок происходит учет затрат на производство продукции. Рынок определяет не только то, что нужно произвести, но и то, на какие затраты общество может пойти, чтобы получить данную продукцию. Если затраты очень высоки, то ее не смогут

купить и в дальнейшем она не будет производиться. Следовательно, на рынок поступает только та продукция, которая может быть раскуплена по ценам, покрывающим издержки.

Важнейшей функцией рынка является **ценообразующая.** Цена колеблется под влиянием спроса и предложения. Если на рынке количество какого-либо товара превышает спрос на него, то снижается цена, а следовательно, производство и предложение данного товара. Напротив, высокие цены будут стимулировать производство, рост которого станет продолжаться до тех пор, пока не наступит равновесие между спросом и предложением и как следствие этого — равновесная цена.

Суть контролирующей функции состоит в том, что рынок дифференцирует производителей. В процессе конкуренции выживает только та фирма, у которой затраты на производство продукции меньше рыночной цены. В этом случае фирма получит прибыль. Если затраты выше цены, то она понесет убытки. Дифференциация производителей, следовательно, означает развитие эффективных фирм и разорение неэффективных.

Рынок имеет достоинства и недостатки.

Положительными чертами являются:

-гибкость и высокая приспособляемость к изменяющимся условиям;

-оперативное использование новых технологий с целью снижения издержек производства и повышения прибыли;

-независимость производителей и потребителей в принятии решений, заключении сделок и т. д.;

-способность удовлетворять разнообразные потребности в необходимом количестве и высокого качества.

Негативные стороны рынка касаются главным образом социальной сферы:

-рынок не гарантирует права на труд и доход, более того, рыночная система воспроизводит существенное неравенство;

-рынок не создает стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования (спорт, образование, здравоохранение и т. п.);

-рынок ориентирован не на производство социально необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги.

Рынок является наиболее эффективной формой организации экономики, но он не всегда и не во всем способен обеспечить саморегулирование и равновесие экономической системы.

Несовершенство рынка должно компенсироваться соответствующими функциями государства.

Главной задачей государства в условиях рынка является создание общественных институтов, т. е. набора правил, регламентирующих взаимоотношения всех субъектов рыночной экономики.

Создание благоприятной институциональной среды — это трудный и длительный процесс.

10.4. Структура рынка.

Структура рынка — это внутреннее строение его отдельных элементов.

Структуру рынка классифицируют по разным критериям, важнейшими из которых являются следующие.

1. **По экономическому назначению** выделяют рынок товаров и услуг, рынок средств производства, рынок труда, инвестиций, ценных бумаг, финансовый рынок.
2. **По географическому положению** различают местный, региональный, национальный и мировой рынки.
3. **По степени ограничения конкуренции** называют рынки: монополистический, олигополистический, свободный, смешанный.
4. **По отраслям** различают рынки: автомобильный, зерновой и т. п.
5. **По характеру продаж** — оптовый, розничный и рынки государственных закупок продукции, когда покупателем выступает государство, а продавцами — фирмы, АО и т. д.
6. **По месту создания продукта** — внутренний и внешний.

В современной системе рынков достаточно определенно выделяются следующие крупные отрасли рыночной деятельности:

- **рынок потребительских продуктов** (он подразделяется на множество подотраслей, реализующих продовольственные и непродовольственные блага, рынок жилья и т.п.);

- **рынок средств производства** (здесь приобретаются вещественные факторы производства: оборудование, транспортные средства, здания сооружения, сырье, топливо, электроэнергия и др.);

- **рынок услуг** (сюда входят многообразные виды сервиса: коммунальное и бытовое обслуживание, финансовые и страховые операции, коммерческие, социальные, культурные, духовные и иные услуги);

- **рынок труда** (для работодателей и наемных работников);

- **рынок научных и опытно-конструкторских разработок** (продуктов научных исследований, готовых для технологического освоения в производстве);

- **рынок ссудных капиталов** (сфера купли и продажи временно свободных денежных средств, используемых в производственных целях);

- **рынок ценных бумаг** (акций, облигаций и других ценных документов, приносящих доход);

- **рынок валют** (национальные и международные учреждения, через которые осуществляется покупка, продажа, обмен иностранных денежных единиц и денежные расчеты с другими государствами);

- **рынок духовных благ** (область платной реализации продуктов интеллектуальной деятельности ученых, писателей, художников и др.).

Контрольные вопросы:

1. Чем можно объяснить множественность определений рынка, существующих в экономической литературе?
2. Чем отличаются понятия «структура рынка» и «инфраструктура рынка»?
3. Назовите функции рынка. Какая из них не работает, на ваш взгляд, в экономике современной России?

4. В советской экономической литературе доказывалось, что регулирующую функцию в экономике должен играть не рынок, а плановый орган (к примеру, Госплан СССР). Сформулируйте свои выводы по этому вопросу, назовите достоинства и недостатки того и другого подхода. Укажите причины, по которым рынок эффективнее выполняет регулирующую функцию по сравнению с плановым органом.

5. Назовите плюсы и минусы ценообразующей функции рынка. Считаете ли вы целесообразным государственное вмешательство в этот процесс?

6. Назовите критерии, по которым классифицируется структура рынка.

7. Назовите функции, которые выполняет биржа. Как образуется прибыль биржи?

8. Определите функции дилера и маклера.

9. Кто такой «медведь»? Чем его функции отличаются от функций «быка»? Не кажутся ли вам эти функции противоречивыми?

10. Назовите методы, с помощью которых государство обязано компенсировать несовершенство рынка.

11. Как вы оцениваете тенденцию придания вашему образованию рыночного характера?

12. Назовите и раскройте содержание биржевых сделок.

13. Охарактеризуйте деятельность ипотечных банков.

Раздел II

Микроэкономика

Тема 11

Механизм функционирования рынка: спрос и предложение.

11.1. Микроэкономика: предмет, объект, метод

Микроэкономика — составная часть экономической теории, изучающая экономические взаимоотношения между людьми и определяющая общие закономерности их хозяйственной деятельности.

Микроэкономика — это наука о принятии решений, изучает поведение отдельных агентов. Ее составными проблемами являются:

— цены, объемы выпуска и потребления, конкретных благ;

— состояние отдельных рынков;

— распределение ресурсов между альтернативными целями.

Микроэкономика изучает относительные цены, т. е. соотношения цен отдельных благ, в то время как абсолютный уровень цен изучает макроэкономика.

Непосредственным предметом микроэкономики являются: экономические отношения, связанные с эффективным использованием ограниченных ресурсов; принятие решений отдельными агентами экономики в условиях экономического выбора.

Микроэкономика изучает следующие вопросы:

— экономическое поведение людей, которое закрепляется в адекватных институтах и общественных структурах. В качестве ключевых институтов выступают рынок, собственность и государство;

— принятие экономическими агентами решений и реализация ими соответствующих экономических действий;

— проблема выбора одного из альтернативных вариантов. Ставит вопрос о редкости благ и их ограниченности.

Главная задача экономических агентов микроэкономики заключается в том, чтобы осуществить экономический выбор, обусловленный ограниченностью ресурсов.

Современная микроэкономика изучает:

— что производить и в каком объеме;

— каким образом производить избранные виды благ;

— кто получает то, что произведено;

— какой объем ресурсов использовать для текущего потребления, и какой — для будущего.

Современная микроэкономика состоит из **четырех частей.**

Первая часть посвящена анализу закономерностей образования потребительского спроса.

Во второй части микроэкономики анализируется предложение, и в первую очередь с точки зрения изучения поведения отдельной фирмы и формирования ее издержек в конкретных рыночных условиях.

Третья часть посвящена анализу соотношения спроса и предложения в зависимости от различных форм рынков (рынков совершенной или несовершенной конкуренции).

В четвертой части — теории распределения — анализируются рынки и проблемы ценообразования факторов производства.

Микроэкономика дает представление о движении индивидуальных цен и имеет дело со сложной системой связей, именуемой рыночным механизмом. Она рассматривает проблемы затрат, результатов, полезности, стоимости и цены в том виде, в каком они формируются в непосредственном процессе производства, в актах обмена на рынке.

Основы микроэкономики создавались австрийской школой, ключевыми представителями которой были К. Менгер, Ф. Визер, Э. Бем-Баверк. Значительный вклад в развитие микроэкономики внесли английские экономисты А. Маршалл, А. Пигу, Дж. Хикс, американский экономист Дж. Б.

Кларк, итальянский экономист В. Парето, швейцарский экономист Л. Вальрас и др.

Объект микроэкономики — это экономическая деятельность людей и возникающие в ее ходе общие экономические проблемы, разрешаемые в соответствии с существующими институтами. Объектами микроэкономики являются: отдельные индивиды, домохозяйства, фирмы, собственники первичных производственных ресурсов, крупнейшие корпорации, связанные с другими фирмами внутри страны и за ее пределами, и даже целые отрасли экономики.

Метод микроэкономики. В зависимости от подхода к объяснению поведения отдельных экономических субъектов микроэкономическая теория подразделяется на **позитивную** и **нормативную.**

Позитивная микроэкономика изучает факты и зависимости между этими фактами и отвечает на вопрос: «что есть или может быть».

Нормативная микроэкономика предлагает рецепты действий, определяет, какие условия экономики желательны или нежелательны, и отвечает на вопрос: «что должно быть».

Разграничение микроэкономики на позитивную и нормативную является исходным пунктом в **методологии** микроэкономической теории.

11.2. Спрос и факторы, его определяющие.

Основными параметрами рынка являются:

1)спрос

2)предложение

3)цена.

4)конкуренция.

Спрос является определяющим параметром рынка, ибо в его основе лежат потребности людей. Отсутствие потребностей определяет отсутствие не только спроса, но и предложения, т.е. отсутствие рыночных отношений вообще. Никто

не станет ставить на конвейер производство обуви 60-го размера, если на обувь такого размера нет спроса.

Потребности людей это еще не спрос. Чтобы потребность превратилась в спрос, необходимо, чтобы производитель мог ее реально удовлетворить, т.е. произвести определенное количество материальных благ, а у покупателя должно быть достаточное количество денежных средств, чтобы купить данный товар.

Спрос — это те потребности людей в предметах потребления и средствах производства, которые могут быть реально удовлетворены и обеспечены денежными средствами.

Коренное свойство спроса заключается в следующем: при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. И напротив, при прочих равных условиях повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса. Другими словами, существует обратная связь между ценой и величиной спроса.

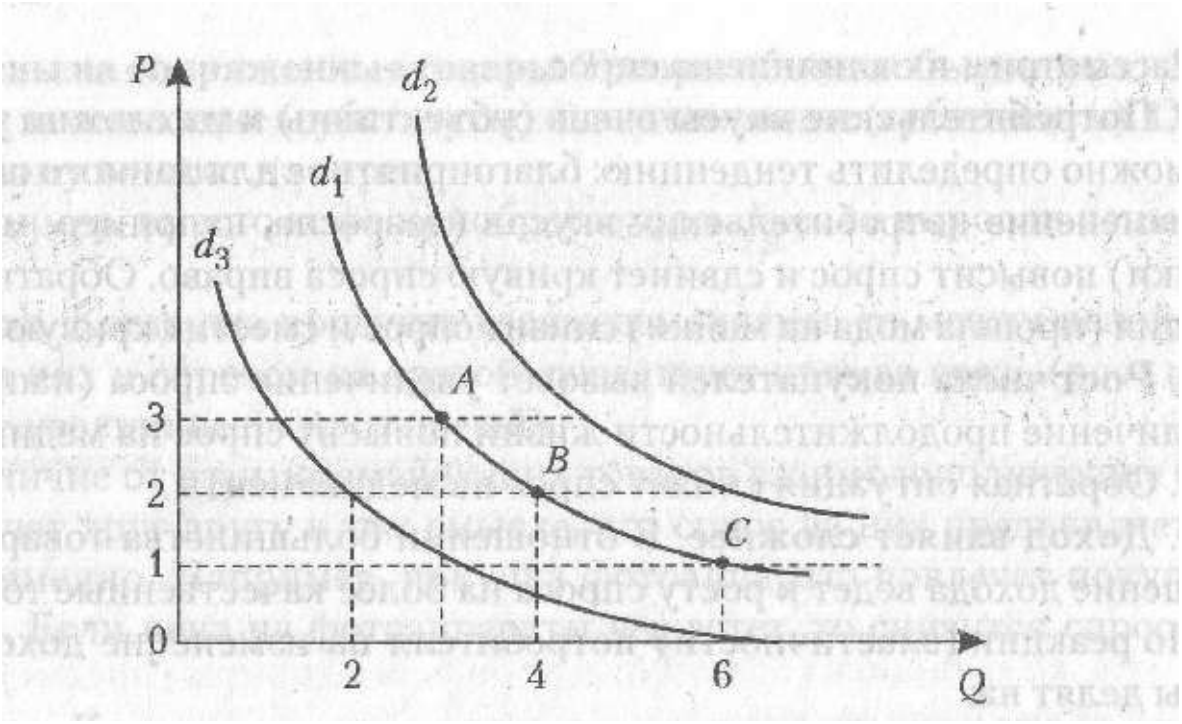
Эту обратную связь экономисты назвали **ЗАКОНОМ СПРОСА**.

В основе этого закона лежат следующие обстоятельства:

- здравый смысл и элементарное наблюдение действительности. Обычно люди действительно покупают данного продукта больше по низкой цене, чем по высокой. Высокая цена отбивает охоту у потребителей покупать товары, а низкая цена усиливает их желание совершить покупку;
- в любой данный период каждый покупатель продукта получает меньше удовлетворения, или выгоды, или полезности от каждой последующей единицы продукта. Например, вторая съеденная шоколадка приносит меньше удовольствия, чем первая. Отсюда следует, что поскольку потребление подвержено действию принципа убывающей предельной полезности — т. е. принципа, согласно которому последующие единицы данного продукта приносят все меньше и меньше удовлетворения, потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что цена его снижается;

- эффект дохода и замещения. Эффект дохода указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении других товаров. Иными словами, снижение цены продукта увеличивает покупательную способность денежного дохода потребителя и у него появляется возможность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене, чем по высокой.

Основным фактором, как известно, влияющим на величину спроса, является цена.



Эту зависимость можно изображать на графике **в виде кривой спроса d_v где P (price) — цена, Q (quantity) — количество, величина спроса, d (demand) — спрос.**

Каждая точка на вертикальной линии означает конкретную цену, а на горизонтальной — количество продукта, которое потребитель может купить по этой цене.

Кривая $d_{\text{ı}}$ наклоняется вниз и вправо, так как изображаемая ею связь между ценой и величиной спроса обратная. Графически изменение величины спроса выражается в «движении по кривой спроса» (точки А, В, С). Движение по кривой спроса происходит, когда изменяются покупки товара вследствие изменения его цены. В этом случае говорят, что изменился «объем спроса».

Нужно различать «движение по кривой спроса» и «движение самой кривой». «Движение самой кривой спроса» происходит тогда, когда изменяется сам спрос под воздействием неценовых факторов. В этом случае говорят об «изменении спроса». Если, например, потребители захотят купить большее количество данного товара по каждой цене, то кривая спроса переместится вправо от d_1 к d_2 Желание приобрести меньше товара, уменьшит спрос и сдвинет кривую спроса влево: от d_t к d_r

1**)** Движение «по кривой спроса» и изменение «объема спроса» происходит под влиянием цены товара.

2) Движение «самой кривой спроса» и «изменение спроса» происходит под влиянием неценовых факторов.

К неценовым факторам относятся:

- потребительские вкусы;
- число покупателей;
- доход покупателей;
- цены на сопряженные товары;
- ожидания.

Рассмотрим их влияние на спрос.

1. Потребительские вкусы очень субъективны и их сложно учесть, но можно определить тенденцию: благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов (возросла, например, мода на майки) повысит спрос и сдвинет кривую спроса вправо. Обратная ситуация (прошла мода на майки) снизит спрос и сместит кривую влево.

2. Рост числа покупателей вызовет увеличение спроса (например, увеличение продолжительности жизни повысит спрос на медикаменты). Обратная ситуация снизит спрос на медикаменты.

3. Доход влияет сложнее. В отношении большинства товаров повышение дохода ведет к росту спроса на более качественные товары.

По реакции (эластичности) потребителя на изменение дохода товары делят на:

- «нормальные» товары (спрос увеличивается с ростом дохода);
- товары первой необходимости (темп роста спроса меньше темпа роста дохода);
- предметы роскоши (темп роста спроса больше темпа роста дохода);
- товары «низшего качества» (спрос снижается с ростом дохода).

4. Цены на сопряженные товары. Товары обычно объединяют в две группы: заменяющие (субституты) и дополняющие (сублементы). Они по-разному влияют на спрос.

Например, вместо кофе приобретается чай, если выросли цены на кофе.

Когда два продукта взаимозаменяемы, то между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь (рост цен на кофе увеличивает спрос на чай).

В отличие от взаимозаменяющих товаров взаимодополняющие сопутствуют друг другу в том смысле, что спрос на них предъявляется одновременно. Например, покупка фотоаппарата повлечет покупку пленки. Если цена на фотоаппараты вырастет, то снизится спрос на пленки.

Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь.

5. Ожидания потребителей относительно будущих цен на товары, их наличия и возможных изменений в доходах способны изменить спрос. Если ожидается повышение цен или рост доходов, то потребители покупают товары «впрок» и увеличивают текущие расходы.

Наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары.

Изменение спроса происходит тогда, когда изменяется один из элементов. При увеличении спроса кривая спроса смещается вправо, при уменьшении влево. Например, увеличились доходы потребителей, что вызывает увеличение спроса, даже если цены благо не изменились. В результате кривая спроса сдвигается вправо и наоборот.

Когда цена на благо снизится при прочих равных условиях, потребители так же будут больше покупать благо. Но количество покупок увеличится не благодаря увеличению спроса, а благодаря снижению цены. Это изменение показывает перемещение вдоль кривой спроса.

Поскольку экономическая жизнь находится в постоянном движении, то и спрос так же непрерывно изменяется. Правильно говорят, что кривые спроса остаются неизменными только в учебниках.

11.3. Эластичность спроса.

Для определения чувствительности одного из рассмотренных факторов в результате воздействия на него другого используется понятие «эластичность».

Из всех факторов наибольший интерес вызывает чувствительность спроса на изменение цены или дохода и перекрестная (косвенная) эластичность.

Эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов изменится спрос при изменении цены на 1%. Например, надо определить, насколько изменится количество продаж телевизора, если его цена возросла на 10%.

Реакция потребителей на изменение цены на товар может быть сильной, слабой или нейтральной. Каждая из них порождает соответствующий спрос: эластичный, неэластичный, совершенно эластичный, совершенно неэластичный, единичную эластичность.

Спрос эластичен (ED > 1), ситуация когда при незначительном снижении цены объем продаж существенно возрастает. При эластичном спросе, когда 1% снижения цены вызывает увеличение продаж более чем на 1%, коэффициент эластичности больше единицы (предметы первой необходимости).

Спрос неэластичен (ED < 1), ситуация когда при весьма существенных снижениях цены объем продаж изменяется незначительно. Коэффициент неэластичного спроса меньше единицы (предметы роскоши).

Совершенно эластичный спрос (ED = ∞), ситуация когда величина спроса бесконечно изменяется при малом изменении цены. В этом случае кривая спроса строго горизонтальная.

Совершенно неэластичный спрос (ED = 0), ситуация при которой величина спроса абсолютно не меняется при изменении цены. Такой спрос представлен вертикальной линией спроса.

Спрос имеет единичную эластичность (ED = 1), ситуация когда 1%-ное изменение цены вызывает 1%-ное изменение продаж товаров. При единичной эластичности коэффициент равен единице.

Коэффициент эластичности в математическом смысле всегда имеет знак «минус», так как цена и количество продаж изменяются в противоположном направлении. Но для простоты анализа K_{ed} рассматривается как положительная величина.

Мерой измерения эластичности является **коэффициент эластичности**

Коэффициент эластичности спроса по цене определяется как отношение роста объема спроса *(%)* к снижению цен (%):

$$\hat{E}_{å} = \frac{ïðîöåíò \;..ðîñòàQ}{ïðîöåíò \;..ïàäåíèÿ \;..Ð}$$

Эластичность спроса по доходу показывает, на сколько процентов изменится спрос при изменении доходов потребителей на 1%. Эластичность спроса по доходу – мера чувствительности спроса к изменению дохода; отражает относительное изменение спроса на какое либо благо вследствие изменения дохода потребителя.

Эластичность спроса по доходу выступает в следующих основных формах:

- положительная, предполагающая, что увеличение дохода (при прочих равных условиях) сопровождается ростом объема спроса. Положительная форма эластичности спроса по доходу относится к нормальным товарам, в частности товарам роскоши.
- отрицательная предполагающая сокращение спроса с увеличением дохода, то есть существование обратного соотношения между доходом и объемом покупок. Это форма эластичности распространяется на некачественное благо.

— нулевая, означающая, что объем спроса нечувствителен к изменению дохода, это благо потребление которых не чувствительно к доходам. Товары первой необходимости.

Эластичность спроса по доходу зависит от следующих факторов: от значимости того или иного блага для бюджета семьи; является ли данное благо предметом роскоши или первой необходимости; от консерватизма спроса.

Коэффициент эластичности спроса по доходу — изменения объема спроса на благо изменению дохода потребителя. Он рассчитывается по формуле;

$$E_1 = \frac{\%\ \text{изменения объема спроса}}{\%\ \text{изменения дохода}}$$

Коэффициент эластичности спроса по доходу используется при исчислении потребительской корзины, определении структуры потребления людей с различным уровнем доходов, расчетах степени изменения потребления того или иного блага при изменении уровня дохода и т. д.

Перекрестная эластичность спроса по цене выражает относительное изменение объема спроса на одно благо при изменении цены на другое благо при прочих равных условиях.

Виды перекрестной эластичности спроса по цене:

— положительная;

— отрицательная;

— нулевая.

Положительная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимозаменяемым товарам (товарам-субститутам). Например, масло и маргарин являются товарами-заменителями, они конкурируют на рынке. Повышение цены на маргарин, который удешевляет масло по отношению к новой цене маргарина, вызывает рост спроса на масло. В результате увеличения спроса на масло кривая спроса на него сместится вправо и его цена поднимется.

Чем больше взаимозаменяемость двух благ, тем больше величина перекрестной эластичности спроса по цене.

Отрицательная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимодополняемым благам (сопутствующим, комплементарным благам). Это блага, которые используются совместно. Например, обувь и гуталин являются взаимодополняемыми благами. Повышение цены на обувь вызывает сокращение спроса на нее, что, в свою очередь, уменьшит спрос на гуталин. Следовательно, при отрицательной перекрестной эластичности спроса с ростом цены одного блага сокращается потребление другого блага. Чем больше взаимодополняемость благ, тем больше будет абсолютное значение отрицательной перекрестной эластичности спроса по цене.

Нулевая перекрестная эластичность спроса по цене относится к благам, которые не являются ни взаимозаменяемыми, ни взаимодополняемыми. Этот вид перекрестной эластичности спроса по цене показывает, что потребление одного блага не зависит от цены на другое.

Значение перекрестной эластичности спроса по цене может изменяться от «плюс бесконечности» до «минус бесконечности».

Перекрестная эластичность спроса позволяет измерить, насколько чувствителен спрос на продукт А к изменению цены на продукт Б.

Качественные товары имеют положительную эластичность, так как рост доходов и спрос на них изменяются в одном направлении. Некачественные товары — отрицательную, так как рост доходов снижает на них спрос.

11.4. Совокупный спрос

Под **совокупным спросом** следует понимать общий объем спроса на товары и услуги в стране. Он формируется четырьмя секторами экономики и включает:

- Совокупный спрос домохозяйств на товары и услуги (C);
- Спрос на инвестиционные товары со стороны предпринимателей (Ig);
- Спрос на товары и услуги со стороны государства (G);

- Спрос на отечественные товары со стороны иностранных государств (чистый экспорт — Хп).

Иными словами, совокупный спрос равен общей сумме спросов на конечную продукцию: C+Ig+G+Xn.

На величину совокупного спроса, как и на величину спроса вообще, влияют ценовые и неценовые факторы. К ценовым факторам совокупного спроса относят:

- эффект процентной ставки,
- эффект богатства,
- эффект импортных закупок.

Эффект процентной ставки состоит в том, что при росте общего уровня цен повышаются и процентные ставки. Дело в том, что юридические лица, которые формируют большую часть совокупного спроса, и часть физических лиц совершают покупки в основном за счет заемных средств. Поэтому рост общего уровня цен приводит к увеличению спроса на кредитные ресурсы, повышению процентных ставок (спрос на кредитные ресурсы превышает предложение), а соответственно и к сокращению спроса на товары и услуги со стороны потребителей.

И наоборот, низкий уровень цен способствует сокращению потребности в кредитных ресурсах, снижению процентных ставок и росту совокупного спроса.

Эффект богатства, или эффект реальных кассовых остатков, проявляется в том, что при более высоком уровне цен (инфляции), реальная покупательная способность накопленных финансовых активов, находящихся у юридических и физических лиц, уменьшится. В этом случае они станут беднее и будут предъявлять меньший спрос на товары и услуги.

При снижении уровня цен реальная покупательная способность юридических и физических лиц возрастает, что вызовет рост расходов с их стороны.

Эффект импортных закупок проявляется там, где имеет место изменение соотношения цен на отечественные и иностранные товары. Если цены на

отечественные товары будут выше цен за рубежом, то покупатели данной страны будут приобретать больше импортных товаров вместо отечественных. В то же время иностранцы будут покупать меньше товаров этой страны, что приведет к уменьшению ее экспорта. Другими словами, при прочих равных условиях повышение уровня цен в данной стране вызовет увеличение ее импорта и сокращение экспорта, что в конечном итоге сократит чистый объем экспорта в совокупном спросе этой страны.

К неценовым факторам совокупного спроса относят:

1) Изменение потребительских расходов:
- благосостояние потребителей;
- ожидания потребителей;
- задолженность потребителей;
- налоги.

2) Изменения в инвестиционных расходах:
- процентные ставки;
- ожидаемые прибыли от инвестиций;
- налоги с предприятий;
- технология;
- избыточные мощности (наличие неиспользуемого капитала).

3) Изменения в государственных расходах.

4) Изменения в расходах на чистый объем экспорта:
- национальный доход в зарубежных странах;
- валютные курсы.

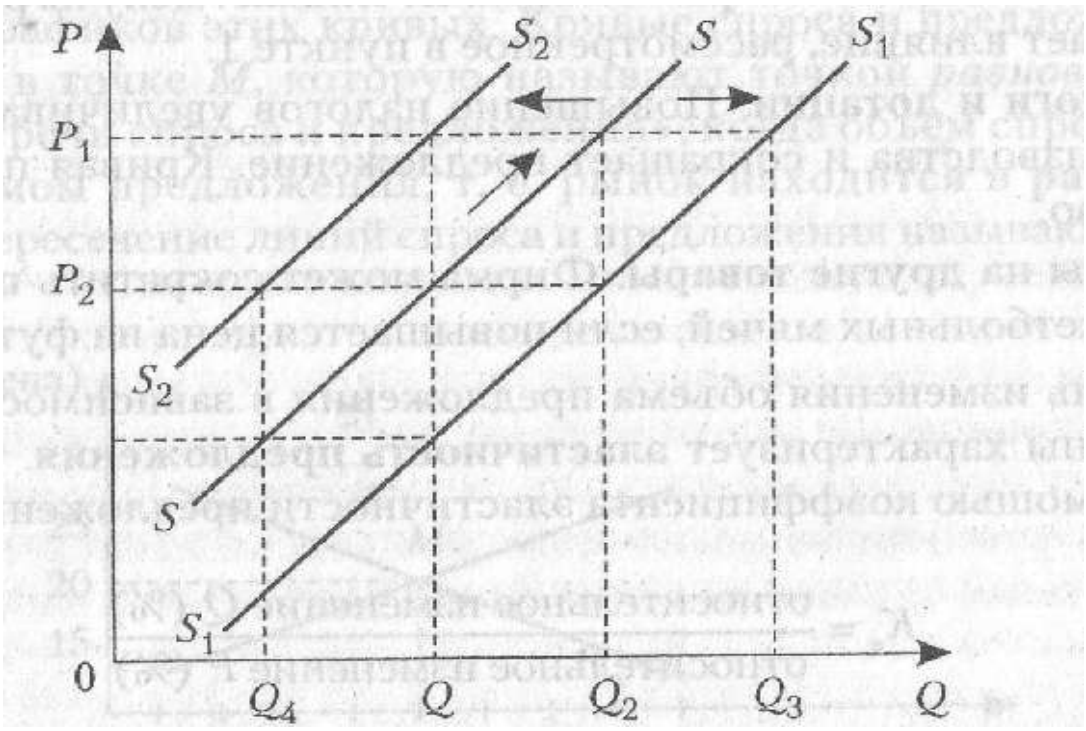
Изменение этих факторов способствует изменению совокупного спроса и сдвигу его кривой.

11.5. Предложение и факторы, его определяющие.

Предложение определяется спросом, но и активно воздействует на него. Спрос и предложение взаимосвязаны между собой и нарушение рыночного равновесия сигнализирует о том, что рынок «болен» и необходимо корректировать механизмы, им управляющие.

Следует заметить, что предложение не тождественно объему выпускаемых материальных благ. Предложению на рынке не подлежит продукция, используемая для внутрихозяйственного потребления. Например, часть электроэнергии, выпускаемой электростанцией, используется ею для собственных нужд и к продаже не предлагается.

Под **предложением** следует понимать совокупность товаров и услуг, которые могут быть предложены покупателю в данный период. Его можно изобразить в виде графика, показывающего разные количества продукта, которые производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени .



Кривая S показывает, как изменяется величина предложения с изменением цен. Как видно на рисунке, эта связь прямая. С повышением цен соответственно

возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение. Эта прямая связь между ценой и предложением называется **ЗАКОНОМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ**. Он показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это делать по низкой цене. Эта истина диктуется конечной целью фирмы — получением наивысшей прибыли.

Движение «по кривой предложения» и изменение «объема предложения» происходит под влиянием цены товара. Когда происходит изменение объема предложения в ответ на изменение цены данного блага – это движение вдоль кривой предложения.

Движение «самой кривой предложения» и «изменение предложения» происходит под воздействием неценовых факторов.

Неценовые факторы, оказывающие влияние на предложение:

- **цены на ресурсы.** Их снижение уменьшит издержки производства и увеличит предложение, т. е. переместит кривую предложения вправо. Повышение цен на ресурсы окажет обратное воздействие;
- **технология.** Ее совершенствование снижает цену на ресурсы и увеличивает предложение, кривая предложения переместится вправо;
- н**алоги и дотации.** Повышение налогов увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Кривая перемещается влево.
- **цены на другие товары.** Фирма может сократить производство баскетбольных мячей, если повышается цена на футбольные мячи;
- **количество товаров производителей.** Чем больше их, тем больше предлагаемого блага;
- **количество покупателей.** Чем больше их, тем больше могут купить это благо.

Сдвиг кривой предложения – реакция продавцов на изменение ценовых факторов, отражает изменение предложения. Сдвиг кривой предложения вправо означает расширение предложения блага, смещение кривой предложения влево означает сокращение предложения блага.

11.6. Эластичность предложения.

Степень изменения объема предложения в зависимости от увеличения цены характеризует **эластичность предложения.** Она измеряется с помощью коэффициента эластичности предложения *(K_e)*

$$K_e = \frac{\text{относитель ное..изменение Q (\%)}}{\text{относитель ное..изменение..P(\%)}}$$

Метод расчета эластичности предложения — тот же, как и эластичности спроса, с тем лишь различием, что эластичность предложения всегда **положительна.**

Основным фактором эластичности предложения является **время,** поскольку оно позволяет производителям отреагировать на изменение цены товара. Выделяют **три** временных периода:

— **текущий период —** период времени, в течение которого производители не могут приспособиться к изменению уровня цен;

— **короткий период —** период времени, в течение которого производители не успевают в полной степени приспособиться к изменению уровня цен;

— **долгий период —** период времени, достаточный для того, чтобы производители могли полностью приспособиться к изменению цен.

Различают следующие формы эластичности предложения:

— **эластичное предложение** — величина предложения изменяется на больший процент, чем цена, когда эластичность больше единицы *(E_s* > 1). Эта форма эластичности предложения характерна для долгого периода;

— **неэластичное предложение —** величина предложения изменяется на меньший процент, чем цена, когда эластичность меньше единицы (E_s < 1). Эта форма эластичности предложения присуща короткому периоду;

— **абсолютно (совершенно) эластичное** предложение имеет место тогда, когда величина предложения бесконечно изменяется при малом изменении цены (E_s =∞). Эта форма эластичности предложения свойственна долгому периоду, а кривая предложения строго горизонтальна;

— **абсолютно неэластичное** предложение имеет место тогда, когда величина предложения равна нулю (E = 0), т. е. величина предложения абсолютно не меняется при изменении цены. Эта форма свойственна текущему периоду, а кривая предложения строго вертикальна.

Для большинства промышленных товаров эластичность предложения по отношению к ценам на сырье **отрицательна,** ибо повышение цены на сырье приводит к увеличению издержек фирмы, что при прочих равных условиях вызывает сокращение выпуска продукции.

Эластичность предложения зависит от многих факторов: а) возможности длительного хранения и стоимости хранения; б) специфики производственного процесса; в) фактора времени; г) цены других благ, в том числе ресурсов; д) степени достигнутого применения ресурсов: трудовых, материальных, природных.

11.7. Совокупное предложение.

Под совокупным предложением следует понимать общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено покупателям при разных уровнях цен.

На совокупное предложение, как и на совокупный спрос, оказывают влияние ценовые и неценовые факторы. Более высокие уровни цен стимулируют производство дополнительного количества товаров и их предложения на рынке. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров. Поэтому зависимость между уровнем цен и объемом валового национального продукта, который предлагается к продаже, является прямой, или положительной .

Рассматривая зависимость между уровнем цен и совокупным предложением, следует заметить, что эта зависимость может быть различной при различных состояниях экономики. Так, если экономика находится в состоянии глубокого спада (депрессии), если имеется значительное количество неиспользуемых ресурсов, то привести последние в движение и увеличить объем ВНП можно, не оказав давления на уровень цен. Например, если Иванов будет требовать повышения зарплаты (что повлекло бы рост издержек и соответственно рост

цен), то его всегда можно заменить Сидоровым, который не имеет работы и готов продать свою рабочую силу за более низкую цену.

Кривая совокупного предложения будет выглядеть в виде горизонтального (кейнсианского) отрезка.

Если же в некоторых отраслях избыточные ресурсы уже вовлечены и ощущается их ограниченность, если при увеличении объема производства приходится использовать менее эффективное оборудование и принимать на работу менее квалифицированных работников, то возрастают издержки производства и для их компенсации необходимы более высокие цены. Кривая совокупного предложения имеет вид восходящей линии (промежуточный отрезок). И наконец, если экономика находится в такой точке своего развития, когда имеющиеся ресурсы уже вовлечены- и дальнейшее наращивание объема производства в краткосрочном периоде невозможно, то любое повышение цен не приведет к наращиванию производства. Кривая совокупного предложения примет вид вертикальной прямой (классический отрезок).

К неценовым факторам, влияющим на совокупное предложение, относятся:

1) Изменения цен на ресурсы:
- наличие внутренних ресурсов;
- земли;
- трудовых ресурсов;
- капитала;
- предпринимательских способностей;
- цены на импортные ресурсы;
- господство (монопольное положение) на рынке.

2) Изменения в производительности.

3) Изменения правовых норм:
- налоги с предприятий и субсидии;
- государственное регулирование.

Действие одного или нескольких вышеперечисленных неценовых факторов приводит к сдвигам вправо или влево кривой совокупного предложения.

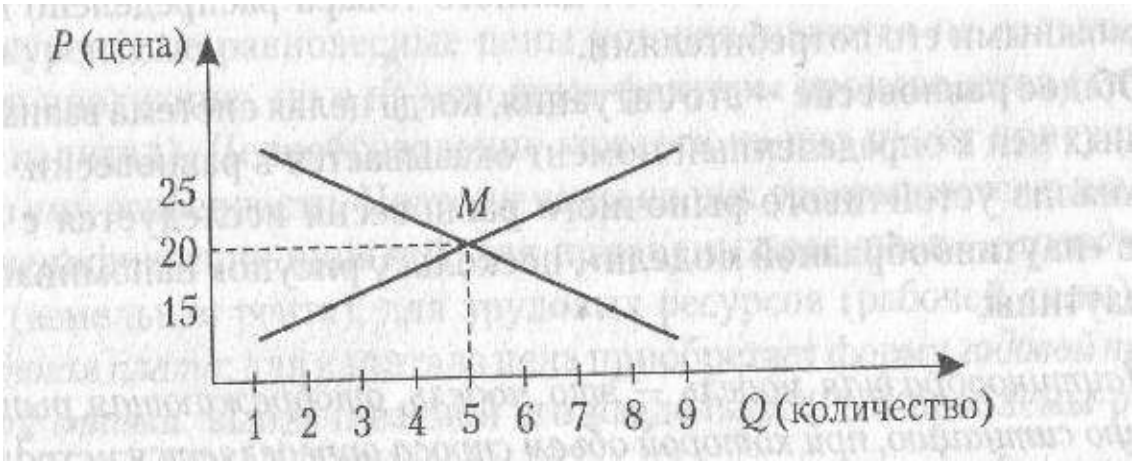
11.8. Рыночное равновесие.

Рынок — это «поле битвы», где происходит «сражение» между продавцом (производителем) и покупателем (потребителем). Покупатель, имея определенную сумму денег, идет на рынок с целью купить товар по наиболее низкой цене. Предельная максимальная цена, за которую покупатель еще согласен купить товар, называется **ценой спроса**. Чем ниже эта цена, тем большее количество товара желает и может приобрести покупатель за одну и ту же сумму денег.

Продавец (производитель) идет на рынок с диаметрально противоположной целью. Он хочет продать товар по максимально высокой цене.

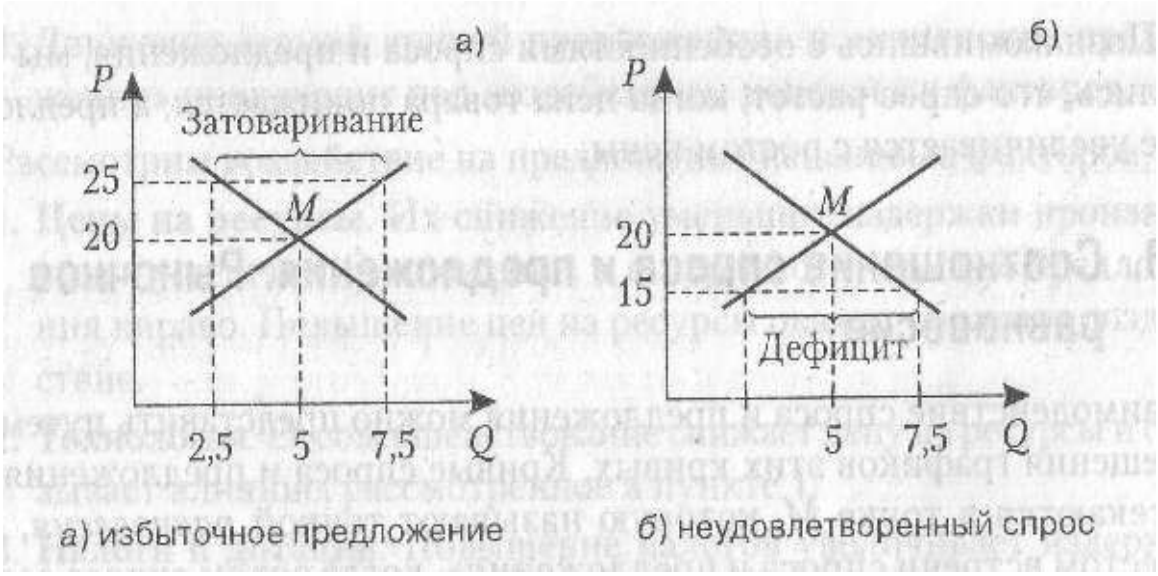
Предельно низкая цена, по которой продавец еще готов продать свой товар покупателю, называется **ценой предложения**. Она не может опуститься ниже внутренних издержек производства, ибо производство товаров теряет всякий смысл, производитель не получит прибыли.

Таким образом, на рынке идет конкурентная борьба между продавцом и покупателем за более выгодную для каждого из них цену. В результате этой борьбы цена уравновешивается, т. е. фиксируется в той точке, когда интересы покупателя и интересы продавца совпадают. Она называется **ценой равновесия** и устанавливается в результате уравновешивания спроса и предложения.



Цена, при которой возникает рыночное равновесие, называется **равновесной ценой** (на рисунке равновесная цена = 20 единицам). В состоянии равновесия

рынок сбалансирован. Ни у продавцов, ни у покупателей нет желания к его нарушению. Напротив, при любой другой цене, отличной от цены равновесия, рынок не сбалансирован.



а) избыточное предложение *б) неудовлетворенный спрос*

Так, если цена будет выше равновесной (25 единиц), то произойдет превышение предложения над спросом и как результат — **затоваривание** (рис. *а)*. Обратная ситуация приведет к **дефициту** (рис. *б)*.

Ситуация дефицита или затоваривания не может продолжаться длительное время. Под влиянием конкуренции в условиях свободных цен она устанавливается на уровне равновесной. Способность рынка вновь возвратиться к равновесию под влиянием своих внутренних сил называется **стабильностью равновесия.**

Следует различать частичное и общее равновесие рынка.

частичное равновесие — это ситуация, когда ограниченное количество имеющегося в обществе данного товара распределено между возможными его потребителями.

Общее равновесие — это ситуация, когда целая система взаимосвязанных цен в определенный момент оказывается в равновесии.

Анализ устойчивого рыночного равновесия исследуется с помощью **«паутинообразной** модели», поскольку рисунок напоминает сетку паутины.

Паутинообразная модель — это модель, отображающая рыночную ситуацию, при которой объем спроса определяется исходя из цены текущего периода, а объем предложения — на основе цены предыдущего периода.

Она описывает динамический процесс приспособления на рынках при движении от одного состояния равновесия к другому. Обычно она используется для описания колебания цен на рынках сельхозпродукции. Например, если в текущем году цена клубники высока, то в следующем году ее предложение может резко возрасти. Вследствие этого рыночная цена клубники может снизиться и производители потеряют доход. Часть производителей уйдет из отрасли, что приведет в следующем году к сокращению предложения клубники и повышению уровня рыночной цены. Это будет стимулировать увеличение производства в следующем году и т. д. Из этого вытекают три возможных варианта изменения рыночной цены. В первом случае рыночная цена в успешных периодах отклоняется все дальше от цены равновесия. Во втором — рыночная цена неопределенно варьирует вокруг цены равновесия в известных пределах.

В третьем случае рыночная цена постепенно достигает равновесия, так как вариация постоянно уменьшается.

Этот случай наиболее типичен.

Конкурентные равновесные цены устанавливаются не только на готовую продукцию, но и на исходные **факторы производства** (труд, земля, капитал). Ценообразование каждого из них имеет присущие именно ему особенности. Поэтому цены на них раскрываются с помощью специфических понятий: для природных ресурсов — **арендная плата** (земельная рента); для трудовых ресурсов (рабочей силы) — **заработная плата***;* для капитала цена приобретает форму **годовой процентной ставки***,* выплачиваемой его владельцу.

Равновесная цена может изменяться под влиянием многих факторов, наиболее существенными из которых являются **налогообложение** и **контроль над ценами***,* осуществляемые государством.

Последствия налогообложения отрицательно сказываются и на потребителях и на производителях, так как повышение налога приводит к росту цены, значит — к сокращению потребительского спроса и как следствие этого — к сокращению производства.

При этом точка рыночного равновесия перемещается на более высокий уровень.

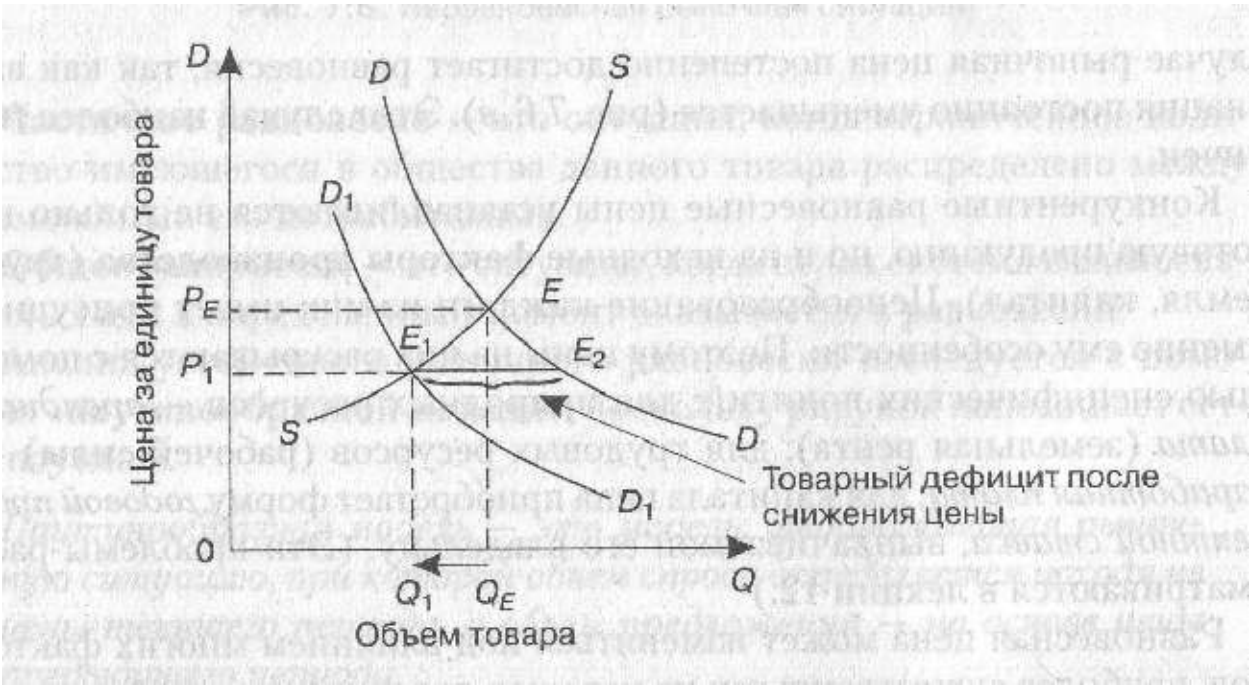
Введение налогов уменьшает величину «излишка потребителя» и «излишка производителя».

Излишек потребителя — это разность между максимальной суммой денег, которую потребитель согласен заплатить за данный объем благ, и той суммой денег, которую он за нее заплатил.

Излишек производителя — это разность между суммой денег, полученной за проданную в определенном объеме продукцию, и минимальной суммой денег, за которую производитель был готов продать эту продукцию.

Государственное вмешательство в рыночное ценообразование тоже нарушает равновесие спроса и предложения. Оно чаще всего сводится к принудительному установлению цены на уровне ниже рыночного равновесия на социально значимые товары.

Результатом, как правило, становится товарный дефицит, который отрицательно скажется на всем обществе из-за недопотребления. Принудительное установление цены на уровне ниже рыночной даст новую точку рыночного равновесия, расположенную на более низком уровне.



E — точка рыночного равновесия до принудительного снижения цены; E_1 — точка нового рыночного равновесия; E_1-E_2 — товарный дефицит после снижения цены.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте определение рынка как места «встречи» спроса и предложения. Чем это определение отличается от других, известных вам? Изобразите графически пересечение кривых спроса и предложения. Найдите точку равновесия (равновесная цена) и определите условия, при которых возникает дефицит спроса (избыток предложения) и дефицит предложения (избыток спроса).
2. Чем отличаются понятия «спрос» и «потребность»? Что такое платежеспособный спрос?
3. Тождественны ли понятия «изменения в спросе» и «изменение величины спроса»? Аргументируйте свой ответ примерами.
4. Известно, что когда цены на бензин резко поднимаются, спрос на большие автомобили падает. Объясните, почему это следует рассматривать как изменение спроса, а не как движение по кривой спроса.

5. Как вы понимаете утверждение: «Закон спроса действует, потому что у *потребителей* есть возможность замены. Закон предложения действует, потому что у *производителей* есть возможность замены»?

Тема 12

Рыночная конкуренция и её виды.

12.1. Конкуренция — ключевая категория рынка.

Главной особенностью рыночной экономики является свобода выбора: производитель свободен в выборе производимой продукции, потребитель — в приобретении товара, работник — в выборе места работы и т. д. Но свобода выбора не обеспечивает экономического успеха автоматически. Он завоевывается в конкурентной борьбе.

Конкуренция (лат. конкурро — сталкиваться) — это соперничество между участниками рыночной экономики за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Конкуренция наряду с ценой, спросом и предложением является важнейшим элементом рынка, его ключевой категорией. Она осуществляется во всех фазах производственного цикла:

- в период, когда происходит подготовка к производству, т. е. приобретаются материально-вещественные и трудовые ресурсы;
- в процессе организации производства и установления связей с проектными и кредитно-финансовыми учреждениями;
- в процессе производства и сбыта конкурентоспособной продукции;
- в период формирования инвестиционных, амортизационных и иных фондов.

Конкуренция — весьма жесткое явление. Она имеет ряд **отрицательных черт:**

- расточительна по отношению к невоспроизводимым ресурсам (леса, дикие животные, запасы морей и океанов);
- не обеспечивает развитие производства товаров и услуг коллективного пользования (общественный транспорт, дороги и т. п.);
- не создает условий для развития фундаментальной науки, системы народного образования;
- не содержит механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости и расслоению общества на богатых и бедных.

К положительным качествам конкуренции относится то, что она:
- способствует гибкой реакции и быстрой адаптации производителей к изменяющимся условиям производства;
- обеспечивает свободу выбора и действий потребителей и производителей;
- способствует внедрению новой техники и технологии, разработке более совершенных методов организации и управления производством;
- нацеливает производителей на удовлетворение разнообразных потребностей, на повышение качества товаров и услуг.

Конкуренция подчас бывает **недобросовестной.**

Недобросовестная конкуренция — это методы конкурентной борьбы, связанные с нарушением принятых на рынке норм и прав конкуренции.

Недобросовестная конкуренция имеет следующие виды:
- продажа по демпинговым ценам;
- установление контроля над хозяйственной деятельностью конкурента с целью прекращения его деятельности;
- злоупотребления фирмы на рынке в силу ее господствующего положения (например, чрезмерное завышение цен);
- дискриминация конкурентов: распространение о них ложных сведений, незаконное использование товарного знака конкурента, его фирменного названия, использование некорректных сравнений, порочащих товары конкурентов, и т. п.

В большинстве стран недобросовестная конкуренция запрещается законами по охране прав потребителей, по контролю за монополиями, а также гражданскими уголовными кодексами.

12.2. Виды конкурентной борьбы. Совершенная и несовершенная конкуренция.

Конкуренция выступает в различных формах и осуществляется разными способами. Она может быть **внутриотраслевой** (между аналогичными товарами) и **межотраслевой** (между товарами различных отраслей).

Она может быть ценовой и неценовой, совершенной и несовершенной. Рассмотрим последние четыре вида конкуренции более подробно.

Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров и услуг по ценам, которые ниже, чем у конкурента. Снижение цены возможно либо за счет снижения издержек, либо за счет уменьшения прибыли, что могут позволить себе лишь крупные фирмы, либо за счет ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация — это продажа отдельных видов товаров или услуг, производимых с одинаковыми затратами, по различным ценам различным покупателям. Различия в цене определяются не столько различиями в качестве продукта или издержками его производства, сколько возможностью монополии произвольно устанавливать цены. Например, авиакомпания снижает стоимость авиабилетов при их покупке туда и обратно; кинотеатр делает скидки на билеты детям, пенсионерам или на утренние сеансы; институт снижает оплату обучения нуждающимся студентам и т. п.

Ценовая дискриминация возможна при наличии трех условияй:

1)продавец должен быть монополистом или обладать некоторой степенью монопольной власти;

2)продавец должен быть способен выделять покупателей в группы, которые имеют разную способность платить за продукт;

3)первоначальный покупатель не должен иметь возможность перепродавать товар или услугу.

Ценовая конкуренция часто применяется при оказании услуг (врача, адвоката) или при транспортировке скоропортящихся продуктов с одного рынка на другой и т. п.

Неценовая конкуренция основана на продаже товаров более высокого качества и надежности, достигаемых благодаря техническому превосходству.

,

Повышение качества продукта может быть достигнуто:

- либо путем дифференциации самого продукта;
- либо путем дифференциации продукта методами сбыта;
- либо путем конкуренции новых торговых марок.

Дифференциация самого продукта означает разнообразие однородных изделий посредством изменения их дизайна и улучшения качественных характеристик. Эти меры направлены на завоевание «верности» покупателей, выражающейся в убеждении последних, что данные изделия «лучше» изделий конкурентов.

Дифференциация продукта методами сбыта включает в себя: рекламирование в средствах массовой информации, пробные продажи, стимулирование сбыта через агентов по продаже товаров и создание торговых точек.

Конкуренция новых торговых марок учитывает, что в условиях технологического прогресса существующие изделия фирм начинают быстро устаревать. Чтобы остаться конкурентоспособной, фирма вынуждена внедрять новые торговые марки или переделывать старые.

Различают конкуренцию:

- внутриотраслевую;
- межотраслевую.

Внутриотраслевая конкуренция — это борьба между отдельными фирмами, предпринимателями, действующими внутри каждой отрасли, за более выгодные рынки сбыта товаров, за получение наивысшей прибыли. В результате этой борьбы устанавливается примерно единая цена на однородную

продукцию, в основе которой лежит общественная стоимость, т. е. общественно необходимые затраты труда на производство этого вида продукции. Внутриотраслевая конкуренция сводит различные индивидуальные стоимости к единой рыночной стоимости и к единой рыночной цене.

Рыночную стоимость не следует отождествлять с рыночной ценой. Если рыночная стоимость есть величина постоянная, определяемая затратами труда на производство товара, то рыночная цена, являясь денежным выражением рыночной стоимости, может отклоняться от последней вверх и вниз под воздействием спроса и предложения.

Межотраслевая конкуренция — это борьба между различными отраслями хозяйства за более выгодное приложение капитала. Вложив одинаковый капитал в ту или иную отрасль, каждый инвестор вправе рассчитывать на получение приблизительно одинаковой прибыли (рисковые операции в расчет не принимаются), в противном случае капитал будет перемещаться в те отрасли, где доход выше.

Перелив капитала из одних отраслей хозяйства в другие под воздействием межотраслевой конкуренции приводит к тому, что индивидуальные нормы прибыли уравниваются в среднюю норму прибыли, а стоимость товара (МЗ + НП+ПП) превращается в цену производства, которая равна издержкам производства плюс средняя прибыль (МЗ + НП + Р средняя).

В зависимости от того, каким образом конкурируют между собой участники рыночных отношений, различают:

1)совершенную (свободную)

2)несовершенную конкуренцию

соответствующие рынки:

1)свободной конкуренции

2) несовершенной конкуренции.

Чем меньше воздействие отдельных фирм на цену продукции, тем более конкурентным считается рынок.

12.3. Рынок совершенной (свободной)конкуренции.

Совершенная конкуренция (рынок свободной конкуренции) представляет собой идеальный образ конкуренции, при которой:

- на рынке действуют независимо друг от друга многочисленные продавцы и покупатели с равными возможностями и правами;
- обмен осуществляется стандартизированными и однородными продуктами;
- покупатели и продавцы имеют полную информацию об интересующих их продуктах;
- существует возможность свободного входа и выхода с рынка, а у его участников отсутствуют стимулы для слияния.

Главная черта совершенной конкуренции: ни одна из фирм не влияет на розничную цену, так как доля каждой из них в общем выпуске продукции незначительна.

Увеличение или уменьшение количества продукции, выпускаемой отдельной фирмой, не оказывает ощутимого влияния на общее предложение и, следовательно, на цены. Более того, ни один продавец не сможет поднять цену выше установившейся рыночной цены, не потеряв своих клиентов.

12.4. Несовершенная конкуренция.

Несовершенную конкуренцию подразделяют на три типа:

- монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта,
- олигополия
- чистая монополия.

1. При монополистической конкуренции с дифференциацией продукта на рынке продолжает оставаться большое количество продавцов и покупателей.

Рынок с монополистической конкуренцией характеризуется следующими особенностями:

— наличие множества продавцов и покупателей (рынок состоит из большого числа независимых фирм и покупателей);

— свободный вход в рынок и выход из него (отсутствие барьеров, удерживающих новые фирмы от вступления на рынок, или препятствий на пути существующих фирм, покидающих рынок);

— разнородная, дифференцированная продукция, предлагаемая конкурирующими фирмами. Причем продукты могут отличаться один от другого по одному или ряду свойств (например, по химическому составу);

— совершенная информированность продавцов и покупателей об условиях рынка:

— влияние на уровень цен, но в довольно узких рамках.

Но возникает новое явление **— дифференциация продукта,** т. е. наличие у продукта таких свойств, которые отличают его от аналогичных товаров конкурентов. Такими свойствами являются: высокое качество продукта, красивая упаковка, хорошие условия продажи, выгодное месторасположение магазина, высокий уровень сервиса, симпатичная продавщица и т. п.

Имея такие преимущества, владелец дифференцированного продукта в определенной степени становится монополистом и приобретает возможность влиять на цену.

Но так как объем продаж каждого продавца относительно невелик, то фирм-монополистов достаточно много и каждая из них имеет ограниченный контроль над рыночной ценой — в этом отличительная черта этого вида конкуренции. Термин «дифференциация продукта» ввел в научный оборот Э. Чемберлин. Монопольную власть на рынке он связывал прежде всего с характером и особенностями продаваемых товаров и показал, что рыночные отношения продавца и покупателя в немалой степени зависят от характера продукта.

2. **Олигополистическая конкуренция** представлена таким рынком, на котором доминирует несколько фирм (греч. олигос — немногий, «полео» — продать). Для нее характерно наличие либо однородной, либо дифференцированной продукции, **а главная черта — установление цен по принципу лидерства.**

На олигополистических рынках господствует, как правило, от двух до десяти фирм, на которые приходится половина и более общих продаж продукта. Олигополистические рынки обладают следующими признаками:

— малое число фирм и большое число покупателей. Это означает, что объем рыночного предложения находится в руках нескольких крупных фирм, которые реализуют продукт многим мелким покупателям;

— дифференцированная или стандартизированная продукция. В теории удобнее рассматривать однородную олигополию, однако если отрасль производит дифференцированную продукцию и имеется множество субститутов, то это множество субститутов можно анализировать как однородный агрегированный продукт;

— наличие существенных препятствий входа в рынок, т. е. высокие барьеры входа в рынок;

— фирмы в отрасли сознают свою взаимозависимость, поэтому контроль над ценами ограничен. Только фирмы, обладающие большими долями в общем объеме продаж, могут влиять на цену товара. Меру преобладания на рынке одной или нескольких больших фирм определяет коэффициент концентрации (процентное отношение продаж четырех крупнейших фирм к общему отраслевому объему выпуска продукции) и индекс Хер-финдаля, который рассчитывается суммированием результатов, полученных посредством возведения в квадрат процентных долей рынка фирм, реализующих продукцию на данном рынке:

$Я = 5,^2 + Si + 5з + ... + Si,$

где Si — доля рынка фирмы, обеспечивающей наибольший объем поставок: 5j — доля рынка следующего по величине поставщика и т. д.

Поведение фирм на олигополистических рынках уподобляется поведению армий на войне. Фирмы — соперники, а трофеем выступает прибыль. Их оружие — контроль над ценами, реклама и объем выпуска.

Этот принцип предполагает, что большинство фирм стремится установить примерно такую же цену, как фирма, наиболее сильная на этом рынке.

Явлением, обратным олигополии, является олигопсония, когда на рынке действует несколько не продавцов, а покупателей.

3. **Чистая монополия**

Со второй половины XIX в. под влиянием НТП идет бурный процесс **концентрации** производства, что приводит к образованию крупных и сверхкрупных предприятий, т. е. **монополий.**

Монополия (греч. монос — один, полео — продаю) возникает тогда, когда отдельный производитель занимает доминирующее положение и контролирует рынок данного товара.

Различают три вида монополии:

закрытая монополия. Она защищена от конкуренции юридическими ограничениями, патентной защитой, институтом авторских прав.

естественная монополия — отрасль, в которой долгосрочные средние издержки достигают минимума только тогда, когда одна фирма обслуживает весь рынок целиком. С естественными монополиями, в основе которых лежит экономия на масштабах производства, тесно связаны монополии, базирующиеся на владении уникальными природными ресурсами.

открытая монополия — монополия, при которой одна фирма, по крайней мере на определенное время, является единственным поставщиком продукта, однако не имеет специальной защиты от конкуренции. В подобном положении нередко находятся фирмы, которые впервые вышли на рынок с новой продукцией.

Подобное разграничение монополий носит достаточно условный характер, поскольку некоторые фирмы могут принадлежать одновременно к нескольким видам монополий.

Цель монополии — получение максимально возможного дохода посредством контроля над ценой или объемом производства на рынке. Средством достижения цели является монопольная цена, которая обеспечивает прибыль сверх нормальной.

Монополии образуются путем слияния нескольких компаний и имеют следующие организационные **формы:**

Картель — соглашение о квоте (количество) выпускаемой продукции и разделе рынков сбыта.

Синдикат — объединение с целью организации совместного сбыта продукции.

Трест — монополия, в которой объединяются и собственность, и производство, и сбыт продукции входящих в нее фирм.

Концерн — монополия с единым финансовым центром всех входящих в нее фирм разных отраслей, но с общей технологией.

Конгломерат — объединение, основанное на проникновении крупных корпораций в отрасли, не имеющие производственной и технологической связи со сферой деятельности головной фирмы.

Возникновение монополий делает конкуренцию несовершенной, т. е. монополистической (рынок несовершенной конкуренции).

Чистая монополия существует на рынке в том случае, если:

- на нем действует только один продавец, у которого нет конкурентов;
- отсутствуют товары-заменители, т. е. нет близких заменителей продукта монополиста;
- диктат цен;
- блокирован вход, т. е. барьеры входа столь существенны, что вход новых фирм на рынок невозможен.

Последнее объясняется тем, что фирма-монополист, как правило, имеет более высокую по сравнению с другими фирмами прибыль. Это привлекает в данную отрасль других производителей, для которых и устанавливаются соответствующие барьеры. Реальными барьерами, препятствующими вступлению в отрасль, являются:

- эффект масштаба, который требует от новых фирм, вступающих в отрасль, крупных капиталовложений для того, чтобы вести высокоэффективное

хозяйство, обеспечивающее уровень производства не ниже уже действующей фирмы-монополиста;

- исключительные права. В некоторых странах правительство предоставляет фирмам статус единственного продавца товаров и услуг (например, газ, связь и др.), но взамен на эти привилегии оно сохраняет за собой право регулировать деятельность таких монополий, чтобы исключить ущерб, который они могут принести монополизированным отраслям и населению.

Государство гарантирует патентную защиту новым продуктам и производственным технологиям, что обеспечивает производителям монопольные позиции на рынке и на определенный промежуток времени гарантирует их исключительные права. Кроме того, государство может выдавать лицензии на определенный вид деятельности и ограничивать вступление других фирм в отрасль; собственность на важнейшие виды сырья. Фирма, владеющая сырьем или контролирующая его, может препятствовать созданию конкурирующих фирм, лишая их доступа к сырьевым ресурсам.

Кроме этих барьеров, препятствующих вступлению в отрасль, монополии могут использовать и нечестные способы:

- физическое устранение конкурента;
- давление на банки с целью воспрепятствовать получению конкурентом кредита;
- переманивание ведущих специалистов фирм-конкурентов.

Монополии, которые имеют защиту от конкуренции в виде патентов, лицензий и др., называются **закрытыми**. Те монополии, которые такой защиты не имеют, называются **открытыми.**

Основным инструментом для установления своего господства монополии используют цену.

Различают три вида монопольных цен:

- монопольно высокие, по которым монополии продают свою продукцию потребителям с целью извлечения наивысшей прибыли;

- монопольно низкие, по которым монополии закупают продукцию (как правило, сырье) у поставщиков;
- дискриминационные. Это различные цены, устанавливаемые на один и тот же товар на разных рынках. Эти рынки могут различаться по группам потребителей, по территориям, по времени (сезонная распродажа) и т. п.

Однако власть над рыночной ценой может осуществляться не только со **стороны продавца,** но и со **стороны покупателя.** Такое явление называется **монопсонией** («один покупаю»). Проблемы несовершенной конкуренции исследовала профессор Кембриджского университета Джоан Робинсон.

Монополия как тип экономического поведения на рынке имеет положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, крупное производство дает возможность снижать издержки производства и в целом экономить ресурсы, оно меньше подвержено банкротству, а значит, сдерживает рост безработицы, имеет больше возможностей для проведения научно-исследовательских работ и т. д.

В отличие от совершенного рынка, вход на который свободен, чистая монополия не допускает появления новых производителей. Это значит, что чистый монополист-продавец может изменять цену в очень широких пределах, а максимально высокая цена ограничивается только платежеспособным спросом. Это значит, что монополист будет получать сверхприбыли как в коротком, так и в длительном периоде.

В реальной действительности не существует только совершенной или несовершенной конкуренции. Как отметил П. Самуэльсон, «реальный мир... выступает как своеобразное сочетание элементов конкуренции с несовершенствами, вносимыми монополиями» (Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 499).

В существовании некоторых монополий при условии регулирования их деятельности со стороны государства заинтересовано общество в целом, ибо эффект масштаба позволяет сокращать издержки производства на единицу продукции, экономить ресурсы. Такие монополии носят название

естественных. К ним можно отнести компании водоснабжения, связь, транспортные фирмы и др.

С другой стороны, в рыночной экономике монополия является препятствием свободной конкуренции, что не способствует снижению цен, повышению качества продукции и т. д. и в конечном итоге ведет к снижению жизненного уровня населения.

Учитывая это правительства стран с развитой рыночной экономикой стараются противостоять монополизму, поддерживая и поощряя конкуренцию.

Важнейшим средством регулирования деятельности монополий является антимонопольное законодательство, основы которого закладываются в законодательные акты государства, ведущего хозяйство на основе рыночных отношений.

Антимонопольное законодательство представляет собой пакет законов, который выступает как средство поддержания государством баланса между конкуренцией и монополией, как средство установления специальных «правил игры» на рынке.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте содержание конкурентной борьбы на каждой фазе производственного цикла.
2. Проанализируйте позитивные и негативные стороны конкуренции.
3. Что такое недобросовестная конкуренция? В каких формах она осуществляется?
4. Что такое ценовая дискриминация? При каких условиях она возможна?
5. Чем совершенная конкуренция отличается от несовершенной? Какая из этих форм преобладает на российском рынке?
6. Известно, что ценовой механизм эффективно функционирует на рынках совершенной конкуренции. Означает ли это, что на рынках с несовершенной конкуренцией, охватывающей лишь небольшое число участников, невозможно эффективное производство?

7. Охарактеризуйте основные организационные формы монополий: картели, синдикаты, тресты, концерны, конгломераты. Укажите причину их возникновения, характерные черты и различия. Какая из них была наиболее характерна для дореволюционной России? Что собой представляют современные холдинги?

8. Дайте характеристику монополии, монопсонии, олигополии, олигопсонии.

9.Раскройте содержание экономических и административных мер, противодействующих монополизации рынка, и дайте им характеристику.

Тема 13

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАЩЕНИЯ.

13.1. Классификация издержек производства.

В экономической литературе понятия «издержки» и «затраты» иногда отождествляются. Однако, строго говоря, между ними существует различие. Термин «затраты» (inputs) означает расходы на производство материальных, природных, трудовых, информационных и прочих ресурсов. Термин «издержки» (costs) — это не просто затраты, а затраты ресурсов, принявших на рынке стоимостную форму.

В зависимости от метода оценки затрат различают:

1)бухгалтерские

2)экономические издержки

Экономист подходит к измерению издержек иначе, чем бухгалтер. Бухгалтер регистрирует фактические денежные расходы, его цель — составление бухгалтерского баланса и отчета, отражающих свершившиеся операции.

Бухгалтерские издержки — это фактический расход факторов производства на изготовление определенного количества продукции по ценам их приобретения.

В отличие от бухгалтера экономист смотрит в будущее, его интересуют затраты, которые потребуются в дальнейшем в связи с тем или иным решением.

Дело в том, что одни и те же ресурсы можно использовать в различных альтернативных целях. Поэтому имеются затраты упущенных возможностей, или альтернативные издержки. Например, организуя производство холодильников, предприниматель упускает возможность производить автомобили и выгоды, с этим связанные.

Альтернативные издержки — это та сумма денег, которую можно получить при наиболее выгодном из всех возможных способов использования ресурсов.

Альтернативные издержки -это сумма явных и не явных издержек.

С точки зрения поступления средств альтернативные издержки делятся на внешние и внутренние (явные и неявные).

Внешние (явные) издержки — это альтернативные затраты фирмы на приобретение сырья, оборудования, транспорта, энергии «со стороны», т. е. у поставщиков, не входящих в состав предприятия, которых фирма выбирает из множества других. Эти издержки отражаются в бухгалтерской отчетности.

К явным издержкам относятся:

— заработная плата рабочих и служащих;

— расходы на сырье и материалы, комиссионные вознаграждения торговым фирмам;

— взносы в банки и другие финансовые учреждения;

— расчеты за юридические консультации;

транспортные услуги и т. п.

Внутренние (неявные) издержки — это альтернативные издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс.

Например, часть выращенного урожая зерна фирма использует на засев своих земельных площадей. Такое зерно фирма использует для своих внутренних нужд и его не оплачивает и тем самым упускает возможность его продать и получить прибыль. Таким образом, неявные издержки представляют собой потерю дохода, который мог бы быть получен при продаже ресурсов

фирмы. Одним из элементов внутренних издержек является нормальная прибыль предпринимателя как вознаграждение за трудовые функции.

Другими словами, экономические вмененные издержки включают упущенную ренту с принадлежащей фирме земли, упущенный процент на вложенный в оборудование капитал и упущенную заработную плату работающих в фирме ее собственников (если они не получают заработную плату как ее служащие).

Экономисты и бухгалтеры по-разному понимают не только термин «издержки», но и термин «прибыль».

Бухгалтерская прибыль представляет собой общую выручку фирмы за вычетом внешних издержек.

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

Экономическая прибыль не входит в издержки, так как это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимой для сохранения интереса предпринимателя к данной отрасли.

В зависимости от влияния на них увеличения объемов производства издержки делятся на постоянные и переменные.

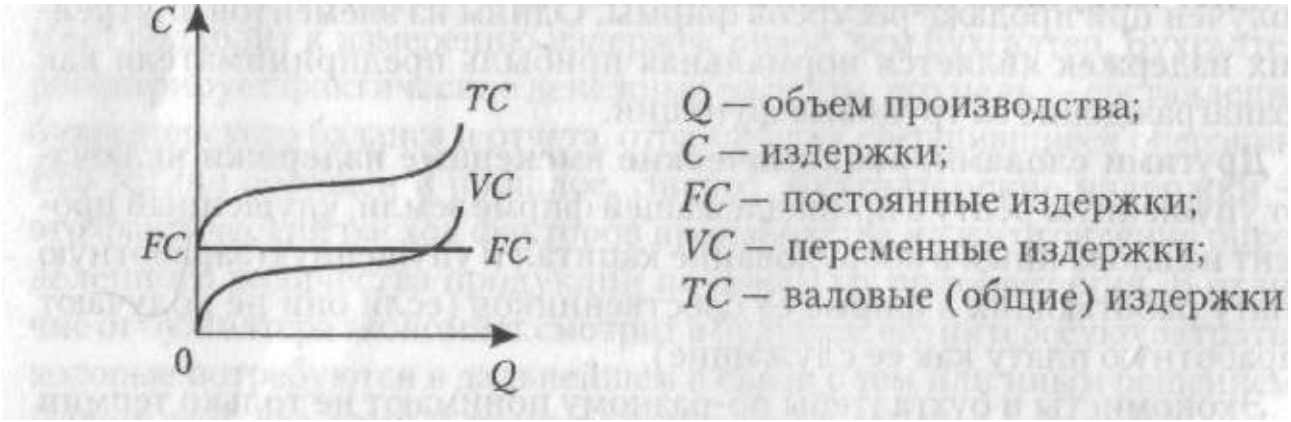
Постоянные издержки FC (fixed cost*)* — это те, которые не зависят от объема производства.

К ним относятся отчисления на амортизацию зданий и сооружений, рентные платежи, административно-управленческие расходы и т. д. Эти затраты должны быть оплачены даже в случае остановки предприятия.

Переменные издержки VC (variable cost) — это расходы, которые зависят от количества производимой продукции. Они состоят из затрат на сырье, материалы, заработную плату и т. п. По мере роста объема производства они возрастают.

Деление издержек на постоянные и переменные условно и зависит от периода, за который проводится анализ. Так, для длительного периода все издержки являются переменными, ибо за большой срок все оборудование может быть заменено (куплен новый или продан старый завод и т. п.).

Сумма постоянных и переменных издержек образует валовые, или общие, издержки TC (total cost)TC=FC+ VC. Валовые, переменные и постоянные издержки можно представить графически.



В соответствии с измерением издержек **на производство единицы продукции** используются категории **средних общих** ATC (average total cost), **средних постоянных** AFC (average fixed cost) и **средних переменных** издержек AVC (average variable cost).

Средние постоянные издержки определяются делением общих постоянных издержек на количество произведенной продукции:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

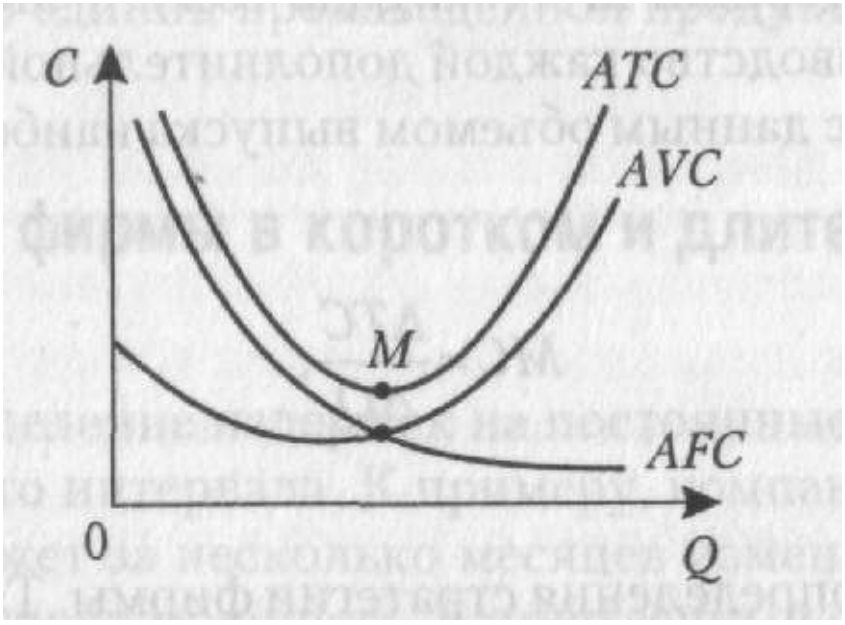
Средние переменные издержки образуются делением общих переменных издержек на количество произведенной продукции:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

Средние общие издержки равны частному от деления общих на количество произведенной продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

Их можно представить графически



Кривая средних издержек обычно имеет U-образную форму. Сначала средние издержки весьма высоки. Это связано с тем, что большие постоянные издержки распространяются на незначительный объем продукции. По мере роста производства постоянные издержки приходятся на все большее число единиц продукции и средние издержки быстро падают, доходя до минимума в точке М. По мере роста объема производства основное влияние на величину средних издержек начинают оказывать не постоянные, а переменные издержки. Поэтому вследствие действия закона убывающей доходности кривая начинает идти вверх. Кривая средних издержек имеет большое значение для предпринимателя, поскольку позволяет определить, при каком объеме производства издержки на единицу продукции будут минимальными. Сравнение средних издержек фирмы с уровнем цены на рынке дает возможность оценить положение этой фирмы на рынке: если цена равна средним издержкам, то фирма имеет нулевой эффект, прибыль отсутствует. Такая фирма называется предельной.

Если цена меньше средних издержек, то фирма несет убытки и может обанкротиться.

Если цена больше средних издержек, то фирма имеет прибыль в размере этой разницы.

Следует подчеркнуть, что, говоря о нулевой прибыли, мы не имели в виду, что фирма вообще не получает никакой прибыли. В издержки производства обычно включаются не только затраты на сырье, оборудование и рабочую силу, но и «нормальная прибыль» как плата за риск предпринимателя.

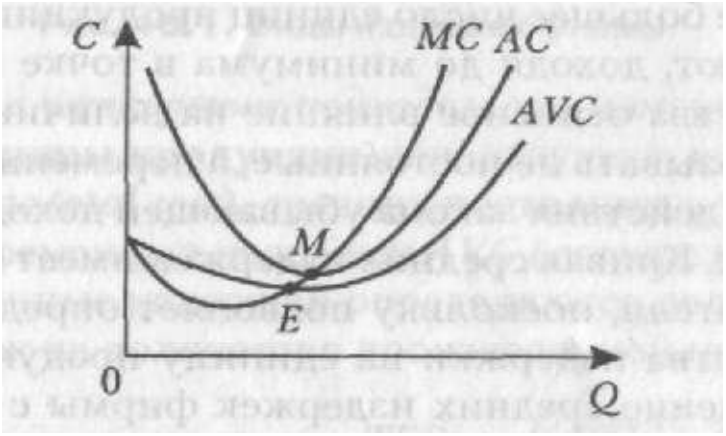
С целью определить максимальный выпуск продукции, на который может пойти фирма, рассчитывают предельные издержки.

Предельные издержки MC (marginal cost*)* — это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска наиболее дешевым способом.

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

где Q= 1.

Они важны для определения стратегии фирмы. Так как постоянные издержки неизменны, то предельные издержки равны приросту переменных издержек, т. е. сырья, рабочей силы и т. д.



Сначала предельные издержки MC сокращаются, оставаясь ниже средних. Это объясняется тем, что если издержки на единицу продукции убывают, следовательно, каждый последующий продукт стоит меньше средних издержек предшествующих продуктов, т. е. средние издержки выше предельных. Последующий рост средних издержек означает, что предельные издержки

становятся выше предшествующих средних издержек. Производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные издержки, приносит и дополнительный, **предельный доход.**

Пока предельные издержки будут меньше, чем предельный доход, фирма будет расширять производство. Если предельные издержки начнут превышать предельный доход, фирма будет нести убытки.

Подводя итог, можно сказать, что функциональная зависимость издержек от объема произведенной продукции определяется формулой:

$$C=f(Q)$$

где Q ‑ количество единиц произведенной продукции;

C — величина издержек, руб.

Издержки фирмы в коротком и длительном периодах

Для многих фирм деление издержек на постоянные и переменные зависит от временного интервала. К примеру, компания, выпускающая автомобили, не может за несколько месяцев изменить число автомобильных заводов или их мощность. Единственный способ, с помощью которого компания может увеличить производство машин, — наем дополнительных рабочих на уже существующие предприятия. Таким образом, издержки, связанные с производственными мощностями предприятий, являются постоянными. Но автомобильная фирма имеет возможность в течение нескольких лет построить новые заводы или, наоборот, закрыть старые. Поэтому издержки, связанные с производственными мощностями предприятий, в долгосрочном периоде являются переменными.

Поскольку многие издержки являются постоянными в краткосрочном периоде, но переменными в долгосрочном, кривые издержек фирмы в долгосрочном периоде отличаются от кривых издержек в краткосрочном периоде .

Когда средние издержки в долгосрочном периоде убывают при возрастании объема производства, говорят, что присутствует **экономия, обусловленная**

ростом масштабов производства (экономия от масштаба). Когда с ростом объема производства средние издержки в долгосрочном периоде возрастают, говорят, что имеет место **увеличение затрат, обусловленное масштабом производства (затраты, связанные с увеличением масштаба).** Если же средние издержки в долгосрочном периоде остаются неизменными, вне зависимости от объема производства имеет место **постоянная отдача от масштаба.**

13.2. Издержки обращения и их виды.

В условиях общественного разделения труда формируются соответствующие отрасли хозяйства, одной из которых является торговля. Она связующее звено между производителем и потребителем. Ей присущи свои законы функционирования, отличные от производства. Она выступает в качестве барометра, дающего производству ориентиры, что производить, в каких объемах, какого качества и т. п. Именно в торговле формируется окончательная цена на товары, которая включает не только издержки производства, но и издержки обращения.

Издержки обращения — это затраты, связанные с организацией реализации товаров. Они делятся на:

- чистые;
- дополнительные.

Чистые издержки обращения — это расходы, обусловленные исключительно самим процессом купли-продажи. К таким расходам относятся:

- реклама;
- зарплата продавцам;
- содержание торговых контор;
- ведение корреспонденции; и т. п.

Эти расходы в торговле являются непроизводительными и стоимости товара не увеличивают. Они возмещаются за счет торговой надбавки к цене товара. Торговец покупает товары у производителя по цене:

цена покупки = издержки производства + средняя прибыль производителя.

Продает же товары непосредственному потребителю по цене:

цена продажи = цена покупки + средняя прибыль торговца + издержки обращения.

Следует иметь в виду, что индивидуальная цена продажи не может превышать рыночную цену. Поэтому если у торговца слишком велики чистые издержки обращения, то уменьшается его средняя прибыль. Хотя следует заметить, что в условиях монопольного владения рынком сбыта эти ограничения не срабатывают, ибо индивидуальная цена продажи одновременно выступает в качестве рыночной цены.

Дополнительные издержки обращения — это затраты, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения. К ним относятся расходы торговцев на транспортировку, хранение, доработку, расфасовку, упаковку товаров. В отличие от чистых дополнительные издержки обращения увеличивают стоимость товара и возмещаются точно так же, как и издержки производства. Рассматривая дополнительные издержки обращения, следует заметить, что если они выходят за пределы нормальных потребностей, то становятся непроизводительными, приобретают характер чистых и возмещаются торговцем из его прибыли в ущерб собственным интересам. Например, длительное хранение товара по причине низкого спроса на него.

Рост издержек обращения противопоказан интересам как самого продавца, поскольку повышает цену реализуемых товаров и снижает их конкурентоспособность, так и общества в целом, ибо в конечном итоге они возмещаются покупателями при оплате товара. Рыночная конкуренция вынуждает торговца искать пути снижения издержек обращения. К ним можно отнести:

- увеличение товарооборота и снижение издержек обращения на единицу продаваемого товара;
- совершенствование форм рекламы (например, использование

компьютерной сети для оповещения населения о наличии товаров в любой торговой точке);

- применение нетрадиционных форм торговли;
- совершенствование форм оплаты за приобретаемые покупателями товары (например, с помощью кредитных карточек).

Контрольные вопросы:

1. Разграничьте понятия: расходы, затраты, издержки, себестоимость.
2. Определите сущность вмененных издержек и их роль в экономическом анализе и выработке стратегии развития фирмы.
3. Покажите на примерах, в чем заключается различие между внешними и внутренними издержками. Каковы внешние и внутренние издержки учебы в институте?
4. Почему экономисты считают нормальную прибыль элементом издержек? Относится ли к издержкам экономическая прибыль?
5. Перечислите постоянные и переменные издержки, связанные с эксплуатацией вашего автомобиля. Предположим, что вы раздумываете, как дешевле преодолеть расстояние от Петербурга до Москвы: на своей машине или поездом. Какие издержки — постоянные, переменные или те и другие — вам придется учесть при решении этого вопроса? Понесете ли вы какие-либо внутренние издержки? Поясните.
6. Раскройте содержание краткосрочного и долгосрочного периодов работы фирмы с точки зрения изменения факторов производства.
7. Объясните утверждение: «В долгосрочном плане не существует постоянных издержек; все издержки оказываются переменными».

Тема 14

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

14.1 Внешние эффекты и внешние издержки

Внешние эффекты (экстерналии) — это воздействие экономических субъектов, участвующих в данной сделке, на третьих лиц, не принимающих участия в сделке; факторы, которые не учитываются при определении валового национального продукта, но оказывают влияние на благосостояние людей.

Различают положительные и отрицательные внешние эффекты.

Отрицательные внешние эффекты (негативные экстерналии) — это негативное воздействие участвующих в сделке экономических субъектов на третьих лиц; это стоимость использования ресурса, не отраженная в цене продукта.

Отрицательные внешние эффекты могут быть результатом и производства, и потребления товаров, обмениваемых на рынке. Примером отрицательного внешнего эффекта может выступать сброс отходов производства в реку, используемую для водозабора и/или для рыбной ловли и купания. Чем больше объем сброса отходов в реку, тем больше вред, наносимый полезности, связанной с использованием реки.

Выделяют следующие виды отрицательных внешних эффектов.

Совокупные внешние издержки (*TEC)* — это совокупный ущерб, наносимый третьим лицам. Они изменяются в зависимости от объема выпуска в отрасли. С увеличением производства совокупные внешние издержки увеличиваются.

Предельные внешние издержки (*MEC)* — это дополнительные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, которые не оплачиваются производителями, а перекладываются на третьих лиц.

Предельные индивидуальные издержки (*MPC)* — это стоимость услуг тех ресурсов, которые фирмы покупают или которыми владеют. Предельные индивидуальные издержки производства не включают в себя предельные

внешние издержки, если существуют отрицательные внешние эффекты. При отрицательном внешнем эффекте предельные индивидуальные издержки меньше предельных общественных.

Предельные общественные издержки (*MSC)* — это сумма предельных внешних издержек и предельных индивидуальных издержек.

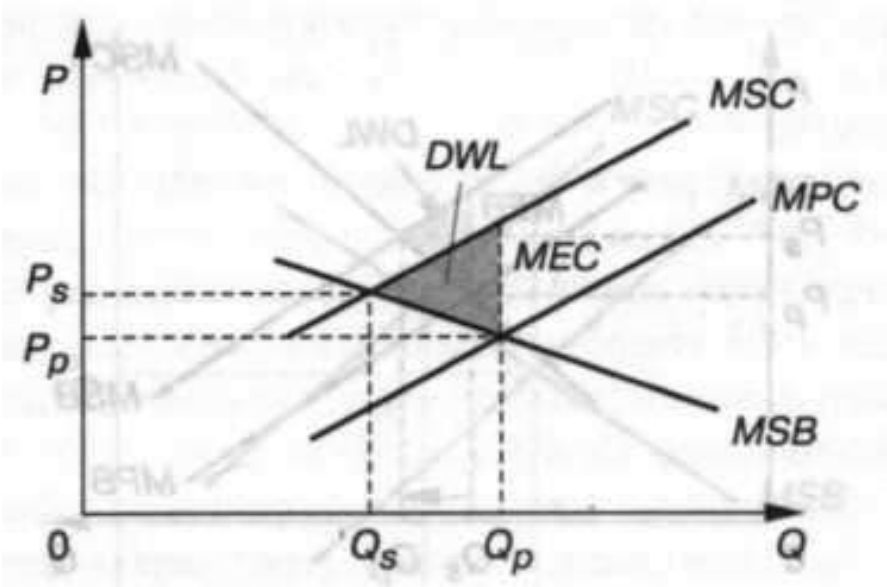
Отрицательный внешний эффект иллюстрируется на рисунке.

На рисунке видно, что эффективные объем выпуска и цена достигаются в точке, в которой предельные общественные издержки равны предельной общественной полезности.

Предельная общественная полезность *(MSB)* — дополнительная полезность, извлекаемая при производстве одной единицы продукции.

При существовании отрицательного внешнего эффекта общее условие достижения эффективности может быть выражено следующим образом:

MPC + MEC = MSC = MSB.



Отрицательный внешний эффект

При суммировании предельных внешних издержек и предельных индивидуальных издержек последние поднимаются до уровня предельных общественных издержек. В условиях свободной конкуренции и при наличии

отрицательного внешнего эффекта происходит занижение цены в сравнении с эффективной и завышение объема производства в сравнении с эффективным:

Qp > Qs', Pp <Ps

Положительные внешние эффекты — это благоприятные воздействия участвующих в сделке экономических субъектов на третьих лиц; это полезность, не отраженная в ценах.

При положительном внешнем эффекте предельная общественная полезность превышает предельную индивидуальную полезность.

В связи с тем, что извлекающие внешние выгоды третьи лица не принимают участия в заключении и совершении сделок с данным товаром, их выгоды не берутся во внимание при заключении таких сделок, а устанавливающиеся на рынке равновесные цены и количество отличаются от тех величин, которые были бы получены при подобном учете. Отсюда результатом положительных внешних эффектов является недостаточный выпуск и занижение цены данного продукта, что приводит к снижению эффективности экономики. Поэтому, чтобы обеспечить эффективный объем выпуска, необходим такой механизм, благодаря которому третьи лица, использующие внешний эффект, вносили бы свой вклад в его получение и потребление. При этом одна часть вклада третьих лиц направлялась бы на снижение цены, уплачиваемой потребителями, с тем чтобы стимулировать рост их потребления, а другая часть использовалась бы для компенсации любого увеличения предельных издержек, с тем чтобы поощрять производителей увеличивать выпуск продукции.

Выделяют следующие виды положительных внешних эффектов.

Предельная индивидуальная полезность (*MPB*) товара — предельная полезность, получаемая лицом, купившим дополнительную единицу товара. Чтобы извлечь связанную с данным объемом товара предельную общественную полезность, необходимо к предельной индивидуальной полезности прибавить предельную полезность, извлекаемую третьими лицами.

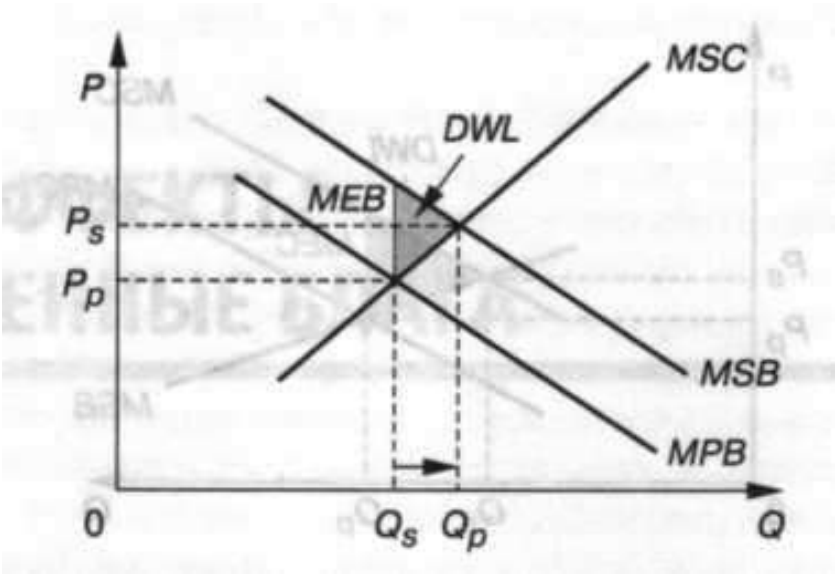
Предельная внешняя полезность (*MEB*) **товара** — это предельный выигрыш, извлекаемый третьими лицами, не являющимися ни продавцами, ни

покупателями данного товара.

Совокупная внешняя полезность (*TEB*) равна произведению полезности единицы товара на количество потребленных единиц.

Положительный внешний эффект изображен на рисунке

На рисунках потери обозначены заштрихованными площадями (*DWL*), что свидетельствует об отрицательном влиянии на экономику как положительны, так и отрицательных внешних эффектов.



Положительный внешний эффект

Суть проблемы внешних эффектов состоит в неэффективности размещения и использования ресурсов и продуктов в экономике в результате несовпадения индивидуальных и общественных издержек или индивидуальной общественной полезности. Решение проблемы внешних эффектов состоит в достижении равенства предельных общественных издержек и предельной общественной полезности:

MSC = MSB.

14.2 Государственное регулирование внешних эффектов

Поскольку внешние эффекты существуют в экономике длительное время, к решению их проблем неизбежно привлекается государство. Выделяют следующие формы государственного регулирования.

Административно-командные методы, которые сводятся к прямым

запретам или требованиям выполнения экономическими субъектами определенных действий. Государственные органы устанавливают уровни предельно допустимых концентраций (ПДК) вредных и токсичных веществ и объявляют их в виде административных приказов.

Однако административно-командные методы регулирования внешних эффектов не приводят к оптимальному размещению ресурсов.

Корректирующие налоги. Корректирующий налог (налог Пигу) — налог на выпуск товаров или услуг, который поднимает предельные индивидуальные издержки до уровня предельных общественных издержек и приводит к сокращению производства.

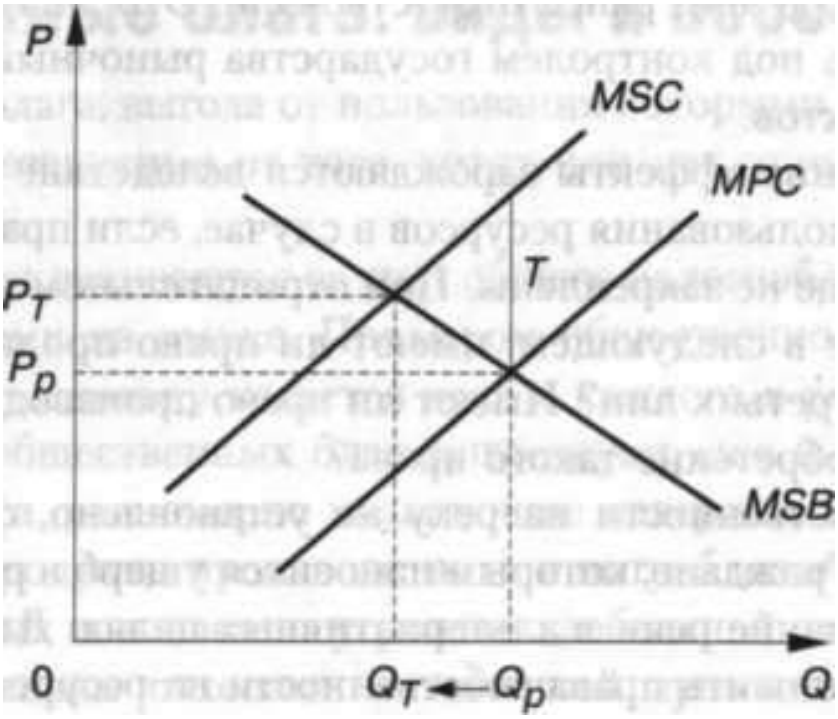
Налог Пигу устанавливается в размере, равном предельным внешним издержкам на каждую единицу выпускаемой продукции:

$$T = MEC,$$

где T — размер корректирующего налога; MEC — предельные внешние издержки.

Тогда $MPC + T = MSC$ и кривая предельных индивидуальных издержек с учетом налога Пигу совпадает с кривой предельных общественных издержек, что ведет к уменьшению выпуска продукции с отрицательными внешними эффектами до оптимального уровня .

Корректирующие субсидии. Корректирующие субсидии — это платеж потребителям или производителям товара, потребление которого создает положительный внешний эффект. Такие субсидии предназначены для интернализации внешнего эффекта посредством оказания такого понижающего воздействия на цену потребления товара, которое увеличит объем его производства до эффективного уровня.



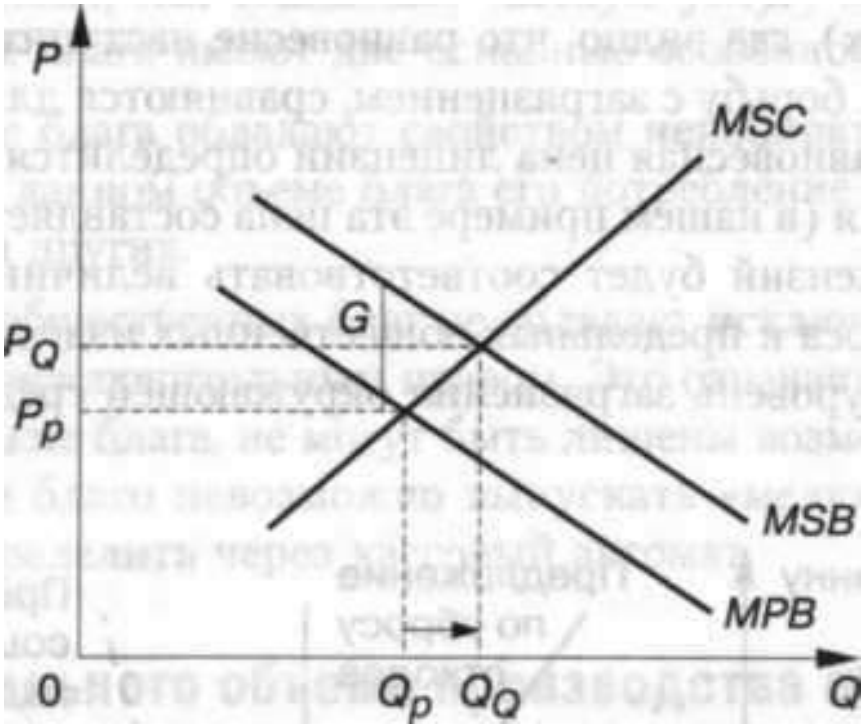
Уменьшение выпуска продукции с отрицательными внешними эффектами

Корректирующая субсидия устанавливается в размере, равном предельной внешней полезности на каждую единицу выпускаемой продукции с положительным внешним эффектом:

$$C = MEB,$$

где *C* — размер корректирующей субсидии; *MEB* — предельная внешняя полезность.

Тогда $MPB + G = MSB,$ и кривая предельной индивидуальной полезности с учетом такой субсидии будет совпадать с кривой предельной общественной полезности, что приведет к увеличению выпуска продукции с позитивными внешними эффектами до эффективного, с позиции размещения ресурсов, уровня .



Выпуск продукции с позитивными внешними эффектами

Если корректирующий налог увеличивает предельные индивидуальные издержки до уровня предельных общественных издержек и приводит к повышению цены, то корректирующая ссуда, увеличивая предельную индивидуальную полезность до уровня предельной общественной полезности, приводит к понижению цены.

Корректирующие налоги и субсидии могут быть использованы для достижения эффективности производства. И чтобы ввести эти налоги, требуется установить внешний эффект и определить предельные издержки третьих лиц, связанные с данным эффектом.

Создание рынков прав на загрязнение. Проблема создания прав собственности — одна из важнейших сфер функционирования государства. Установление прав собственности особенно актуально там, где они ранее отсутствовали. Это даст возможность создать новые рынки и подключить под

контролем государства рыночный механизм к реализации вопросов внешних эффектов.

Отрицательные внешние эффекты зарождаются вследствие конкуренции между различными вариантами использования ресурсов в случае, если права собственности на каждый из этих вариантов еще не закреплены. При отрицательном внешнем эффекте дискуссионный вопрос состоит в следующем: имеют ли право продавцы и покупатели перекладывать издержки на третьих лиц? Имеют ли право производители сбрасывать отходы в реки без платы за приобретение такого права?

Поскольку право собственности на реку не установлено, фирмы могут сбрасывать в нее отходы бесплатно. Граждане, которым наносится ущерб в результате сброса отходов, претендуют на использование реки в альтернативных целях. Для интернализации внешнего эффекта нужно установить права собственности на ресурсы. Будучи установленными, эти права могут быть проданы. Правительство, принимая закон о гарантиях граждан на незагрязненную реку, тем самым запрещает сброс отходов.

При положительном внешнем эффекте права собственности тех, кто приносит выгоду третьим лицам, не установлены. Экономические субъекты, доставляющие полезность третьим лицам, не имеют возможности получить за это плату, что приводит к недопроизводству товаров и услуг. При интернализации (трансформации внешних эффектов во внутренние) положительного внешнего эффекта принимаются меры для того, чтобы третьи лица платили тем, кто приносит им полезность.

Государство, устанавливая определенный допустимый объем загрязнения, тем самым определяет фиксированный объем предложения прав на загрязнения. Рыночная цена определяется с учетом спроса на загрязнения. Экономические субъекты, для которых эта цена будет выше издержек на снижение либо ликвидацию вредных выбросов, очевидно, не купят такую лицензию, а будут осуществлять сравнительно дешевые меры.

Эффект предоставления рыночных лицензий на сброс отходов показан на рисунке (выброс отходов в тоннах), где видно, что равновесие наступит тогда,

Эффект предоставления рыночных лицензий на сброс отходов

когда предельные издержки, нацеленные на борьбу с загрязнением, сравняются для всех потенциальных источников загрязнения. Равновесная цена лицензии определится точкой пересечения кривых спроса и предложения (в нашем примере эта цена составляет 50 руб.). Если количество предоставленных лицензий будет соответствовать величине, определяемой точкой пересечения кривых спроса и предельных общественных издержек загрязнения, то будет достигнут оптимальный уровень загрязнения окружающей среды.

14.3. Общественные блага: виды и особенности

Общественные блага — блага, выгода от пользования которыми неразделимо распределена по всему обществу, независимо от того, хотят или нет отдельные его представители приобретать это благо.

Общественные блага оплачиваются за счет общего налогообложения, а не покупаются отдельными потребителями на рынке. Примером общественного блага служит система национальной обороны, поскольку касается всех и

каждого в равной степени.

Заметим, что кроме общественных благ существуют еще и общественные «антиблага» — общественные блага, равномерно налагающие издержки на группу людей. Это нежелательные побочные продукты производства или потребления: тепличный эффект, при котором сгорание полезных ископаемых угрожает глобальной переменой климата; загрязнение воздуха, воды и почвы отходами химической промышленности, производством энергии или использованием автомобилей; кислотные дожди; радиоактивные выбросы по причине испытаний ядерного оружия; источение озонового слоя.

Различают чистые общественные блага и чистые частные блага.

Чистое общественное благо — благо, которое потребляется коллективно всеми людьми независимо от того, платят они за него или нет. Получение полезности от обеспечения чистым общественным благом единственным потребителем невозможно.

Чистое частное благо — благо, которое можно разделить среди людей так, что другим от этого не будет никакой выгоды или затрат.

Если эффективное обеспечение общественных благ часто требует государственных действий, то частные блага может эффективно распределить рынок.

Следовательно, чистое частное благо приносит полезность только покупателю.

Целый ряд благ не являются ни чисто общественными, ни чисто частными. Например, услуги полиции, с одной стороны, представляют собой общественное благо, а с другой, — раскрывая кражи со взломом, они оказывают частную услугу конкретному лицу.

Чистые общественные блага имеют **две** основные особенности.

1. Чистые общественные блага обладают свойством **неизбирательности** в потреблении, означающим, что при данном объеме блага его потребление одним человеком не снижает доступности для других.
2. Потребление чистых общественных благ не обладает **исключительностью**

в потреблении, т. е. не является исключительным правом. Это означает, что потребители, не желающие платить за такие блага, не могут быть лишены возможности их потребления. Чистое общественное благо невозможно выпускать «мелкими порциями», которые можно было бы распределить через кассовый автомат.

Определение оптимального объема производства общественных благ.

Существует некоторый однозначно определяемый оптимальный объем общественного блага, обеспечивающий наибольшую эффективность использования ресурсов.

Оптимальный объем общественного блага может быть определен следующим образом:

$$MSB\ (Qs) = MC\ (Qs),$$

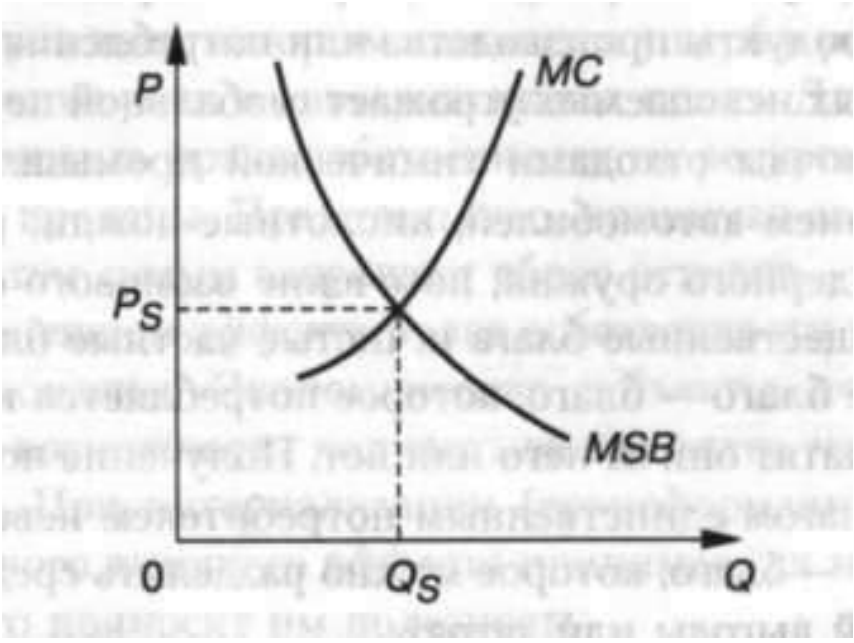
где *MSB (Qj)* — предельная общественная выгода от потребления данного общественного блага в количестве Q_5; *MC (Qs)* — предельные издержки производства и обеспечения потребителей данным общественным благом Qs.

Таким образом, для эффективного размещения благ в экономике данное общественное благо должно выпускаться в таком объеме, при котором предельная общественная полезность — выгода от потребления данного объема — равняется предельным общественным издержкам. Последние представляют собой стоимость ресурсов, необходимых для производства дополнительной единицы блага.

Выделяют перегружаемые и исключаемые общественные блага.

Целый ряд товаров и услуг по своим свойствам находятся между чистыми общественными и чистыми частными благами. Во многих случаях потребление блага неизбирательно лишь для определенного уровня потребления. Такие блага называют **перегружаемыми общественными благами,** которых может не хватить на всех потребителей. Начиная с определенного количества потребителей, появление дополнительного потребителя приводит к

уменьшению полезности, которую уже получали существующие пользователи.



Оптимальный объем общественного блага

Чистых общественных благ не так много, чаще встречаются смешанные блага, включающие в себя свойства как от частных, так и от общественных благ. Почти чистые общественные блага: маяк, обеспеченная внутренняя и внешняя безопасность правового государства.

Перегружаемые общественные блага: общественный транспорт, дороги.

Клубные блага-блага совместного потребления: библиотека, парковка.

Тема 15

Формирования доходов общества и их виды.

15.1. Общие основы формирования доходов в обществе

Конечной целью производства является потребление. Поскольку потребности людей не могут быть удовлетворены абсолютно, то в условиях товарно-денежных отношений уровень потребления каждого члена общества зависит в первую очередь от уровня его доходов.

Под **доходами** понимается сумма денежных средств, получаемых за определенный промежуток времени и предназначенных для приобретения благ и услуг с целью удовлетворения личных потребностей.

По способам получения доходы делятся на:

- законные;

- незаконные.

Законные доходы — это доходы, получаемые от деятельности, не противоречащей существующим юридическим законам.

В свою очередь, доходы могут быть **трудовыми и нетрудовыми.**

К трудовым доходам можно отнести зарплату, прибыль и др., т. е. доходы, связанные с трудовой деятельностью.

Нетрудовые доходы— это законные доходы, но не связанные с трудовой деятельностью: проценты по вкладам, выигрыши по лотерейным билетам, наследство и др.

Незаконные доходы — это доходы, получаемые от деятельности, противоречащей существующему законодательству. К ним можно отнести доходы от продажи наркотиков, ворованного имущества, контрабанды и т. п.

По источникам формирования доходы делятся на три группы:

1) доходы от собственности: прибыль, дивиденды, проценты, рента;

2) зарплата

3) социальные выплаты: пенсии, пособия и др.

Исходя из этого подразделения, формируются доходы различных социальных групп:

- у лиц наемного труда основным источником доходов является зарплата;

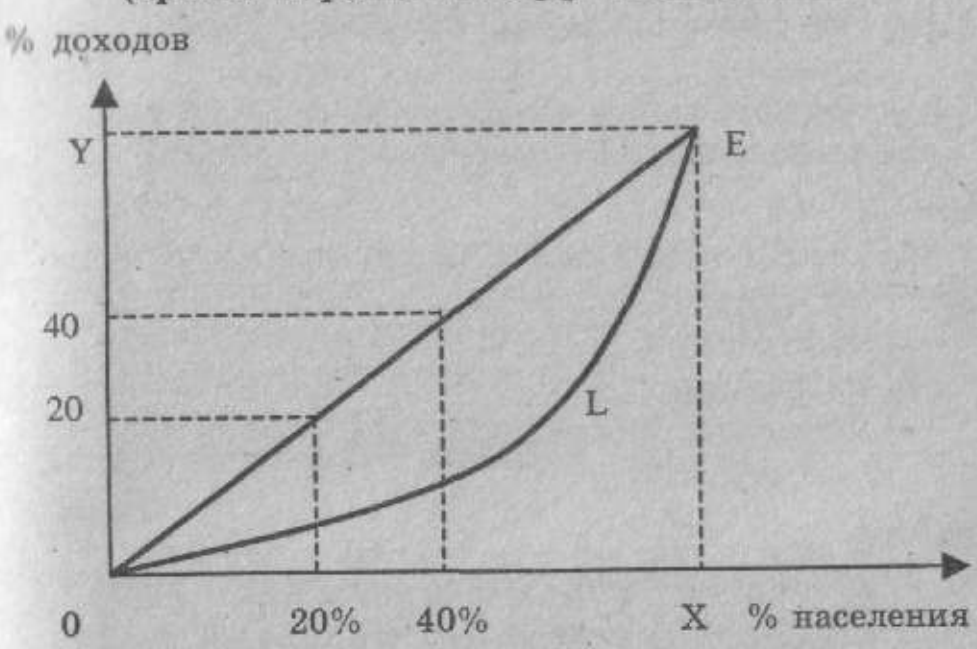
- у собственников — прибыль, дивиденды, проценты, рента;

- у пенсионеров, студентов, малоимущих граждан, безработных — социальные выплаты.

Дифференциация доходов различных групп населения определяет их жизненный уровень. Для определения неравенства в распределении доходов

экономическая наука использует так называемую кривую Лоренца и коэффициент Джини. Суть кривой Лоренца состоит в следующем. Если предположить абсолютное равенство в доходах (20% населения получают 20% всех доходов, 40% населения — 40% всех доходов и т. д.), то на графике это будет представлено в виде биссектрисы 0E.

Измерение неравенства в распределении доходов (кривая Лоренца и коэффициент Джини)



Прямая 0E — отражает абсолютное равенство в распределении доходов.

Кривая L — отражает неравенство в распределении доходов (кривая Лоренца).

Степень неравномерности распределения доходов определяется коэффициентом Джини, который рассчитывается как отношение:

$$\frac{\text{площадь сегмента 0EL}}{\text{площадь треугольника 0EX}}$$

В реальной же жизни распределение доходов неравномерно. 20% населения могут иметь 5% доходов, 40% населения — 16% доходов и т. д. В этом случае на графике мы получим кривую L, которая называется кривой Лоренца. Чем дальше кривая L удаляется от прямой 0E, тем неравномернее распределяются доходы в обществе. Крайнее положение, которое может занимать эта кривая, совпадает с осями системы координат, образуя прямой

угол 0XE. Треугольник, образуемый диагональю 0E и осями координат 0X и XE, характеризует крайнюю степень неравенства в распределении доходов, т. е. абсолютное неравенство. Это соответствует ситуации, когда 1% семей получает 100% дохода, а другие не имеют ничего.

Поскольку область между линией, обозначающей абсолютное равенство (0E), и кривой Лоренца указывает на степень неравенства в распределении доходов, то выразить ее можно коэффициентом, который рассчитывается как отношение площади сегмента 0EL к площади треугольника 0EX. Этот коэффициент в экономической науке получил название «коэффициент ДЖИНИ». Чем больше этот коэффициент, тем неравномернее распределяются доходы, тем выше социальное расслоение.

Для проведения рациональной социальной политики важное значение имеет стоимость «потребительской корзины», которая определяется как сумма цен группы потребительских благ и услуг, обеспечивающих определенный жизненный уровень. Выделяют рациональную и минимальную «потребительские корзины», которые соответствуют рациональному и минимальному уровням потребления. Сопоставление стоимости «потребительских корзин» со структурой и величиной доходов позволяет сделать выводы о жизненном уровне населения. Долю населения, чьи доходы меньше стоимости минимальной «потребительской корзины», определяют как живущих за «чертой бедности». Изменения в стоимости «потребительских корзин» являются ориентиром для государства в проведении политики формирования доходов населения.

15.2. Экономическая природа прибыли.

Важнейшей категорией рыночной экономики является прибыль. Прибыль и ее максимизация в условиях товарно-денежных отношений выступают непосредственной целью любого производства в любой отрасли хозяйства. Следует однако заметить, что в любой стране с развитой

экономикой для поддержания инфраструктуры общественного хозяйства существует ряд бесприбыльных предприятий, дотируемых государством за счет бюджета.

Русское слово «прибыль» в толковом словаре В. Даля трактуется как «рост», «увеличение», «приращение», т. е. «прибавка» к первоначально затраченной сумме капитала. Обнаруживается эта прибавка тогда, когда товары не только произведены, но и проданы. Поэтому прибыль напрямую связывают с успехом в коммерческой деятельности.

Рассмотрим два подхода к определению сущности прибыли:

а) Марксистская трактовка прибыли

Она дана К. Марксом в III томе «Капитала». Согласно ей, прибыль есть превращенная форма прибавочной стоимости. Прибыль товаропроизводитель получает лишь после реализации товара. Реализованная прибавочная стоимость в этом случае принимает денежную форму и выступает в качестве прибыли.

Прибыль, являясь реализованной прибавочной стоимостью, может отклоняться от последней под воздействием спроса и предложения.

б) **Современная экономическая наука о сущности прибыли**

Современная экономическая наука рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства: труда, земли, капитала. Отрицая прибыль как результат эксплуатации, т. е. присвоения неоплаченного наемного труда, она исходит из того, что сущность прибыли и предпринимательского дохода вытекает из функций предпринимателя, которые включают:

- проявление инициативы по соединению ресурсов для производства какого-либо товара и услуги;

- принятие основных неординарных решений по управлению фирмой;

- внедрение инноваций путем производства нового вида продукта или совершенствования и радикального изменения производственного процесса;

- несение ответственности за экономический риск, связанный со всеми вышеуказанными факторами.

Отсюда вытекают следующие определения прибыли:

- это плата за услуги предпринимательской деятельности;

- это плата за новаторство, талант в управлении фирмой;

- это плата за риск, неопределенность результатов предпринимательской деятельности;

- это доход, возникающий при монопольном положении производителя (продавца) на рынке.

Деятельность отдельной фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции, выдвигает конечную цель- максимизация прибыли.

Фирма подсчитывает валовой, средний и предельный доходы.

Валовой доход равен выручке от реализации всей продукции.

Средний доход рассчитывается на единицу проданной продукции.

Предельный доход есть приращение валового дохода от продажи дополнительной единицы продукции.

С количественной точки зрения прибыль рассматривается как разница между валовыми доходами от продажи товаров и издержками производства.

В зависимости от того, что включается в состав издержек, экономисты различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль — это разница между валовыми доходами и внешними издержками производства.

Экономическая прибыль — это разница между валовыми доходами и всеми издержками. **Именно она и является предметом исследования экономической теории.** Если валовые доходы фирмы равны ее издержкам, то экономическая прибыль оказывается «нулевой», или «нормальной». (Напомним, что в издержки неоклассики включают прибыль.)

«Нормальная» прибыль — это основное понятие прибыли в неоклассической модели «совершенной конкуренции».

Считается, что «нормальная» (у Маркса — «средняя») прибыль — это доход фирмы настолько высокий, чтобы удержать ее «в деле».

Нормальная прибыль — вознаграждение за выполнение предпринимательских функций; элемент внутренних (неявных) издержек наряду с внутренней рентой и внутренней зарплатой. Нормальная прибыль позволяет удерживать предпринимательские ресурсы в определенной сфере деятельности. Если нормальная прибыль не обеспечивается, то предприниматель либо переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более доходное, либо откажется от предпринимательской деятельности ради получения зарплаты или жалованья.

Балансовая прибыль — разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг), с одной стороны, и материальными затратами, амортизацией и заработной платой — с другой. Балансовую прибыль иначе называют общей (валовой) прибылью. Балансовая прибыль выступает основным источником распределения и использования средств производства.

Предельная прибыль — разница между предельным доходом и предельными издержками. Предельная прибыль, как и предельный доход, и предельные издержки, является положительной до определенного уровня производства продукции, однако после достижения его становится отрицательной, т. е. выпуск продукции становится убыточным. Предельную прибыль иначе называют маргинальной прибылью.

Прибыль, выраженная в абсолютных величинах, называется массой прибыли, которая находится в прямой зависимости от величины авансированного капитала и нормы прибыли. Норма прибыли выступает важным показателем эффективности производства и определяется отношением массы прибыли к авансированному капиталу.

Конкурентная борьба между отраслями экономики приводит к образованию средней нормы прибыли на равновеликий капитал, т. е. происходит своего рода «выравнивание» отраслевых норм прибыли. Но этот процесс возможен лишь при свободной межотраслевой конкуренции. Прибыль на авансированный

капитал, извлекаемая согласно средней норме прибыли, называется средней прибылью. Однако существование средней нормы прибыли отнюдь не означает, что каждый собственник капитала непременно ее получит.

В условиях несовершенной конкуренции, если фирма обладает монопольным положением на рынке, **она получает монопольную прибыль,** которая может возникать также при естественной монополии.

Важным для фирмы источником дохода является **учредительская прибыль,** которая образуется как разница между суммой, полученной от продажи акций по открытой подписке, и реальным капиталом, помещенным в предприятие. Она присваивается учредителями данного акционерного общества.

Относительная величина доходов фирмы характеризуется нормой прибыли.

Норма прибыли — это отношение прибыли к издержкам производства.

Рациональным поведением для коммерческой фирмы считается такое, которое обеспечивает максимально возможную прибыль.

Выбор модели поведения фирмы, желающей максимизировать прибыль, определяется двумя главными обстоятельствами:

- временным фактором (короткий или длительный период);
- видом конкуренции (совершенная или несовершенная).

В **коротком периоде,** если требуется увеличить объем производства, фирма может достичь этого, увеличивая лишь переменные факторы (труд, материалы, сырье и т. п.). Постоянные факторы (размеры сооружений, количество машин) изменить фирма не успевает.

В длительном периоде поведение фирмы иное: в ответ на постоянно изменяющийся уровень производства она имеет возможность изменить все факторы производства. Поэтому все они становятся переменными. В этот период фирма стремится минимизировать затраты, комбинируя факторы, замещая труд капиталом, и наоборот.

Влияние типа конкуренции на поведение фирмы более сложно.

Рассмотрим рациональное поведение фирмы **в короткий период** в условиях **совершенной конкуренции.** Будем помнить, что цель фирмы — максимизировать разрыв между ценами и издержками.

На рынке совершенной конкуренции ни одна из фирм не влияет на цену своей продукции.

Если фирма будет увеличивать на одну, две, три и т. д. единиц свою продукцию, то каждая следующая единица (скажем, каждый новый телевизор) будет что-то добавлять как к общему доходу, так и к общим издержкам. Это «что-то» — предельный доход и предельные издержки.

Если предельный доход больше предельных издержек, то каждый произведенный новый телевизор добавляет к общему доходу величину больше той, что он прибавляет к общим издержкам. Значит, разность между предельным доходом (MR — marginal revenue) и предельными издержками (MC — marginal cost), т. е. прибыль (P — profit), увеличивается:

$$P=MR- MC.$$

Обратное происходит, когда предельные издержки выше предельного дохода.

Максимум общей прибыли достигается тогда, когда наступает равенство между ценой и предельными издержками P = MC.

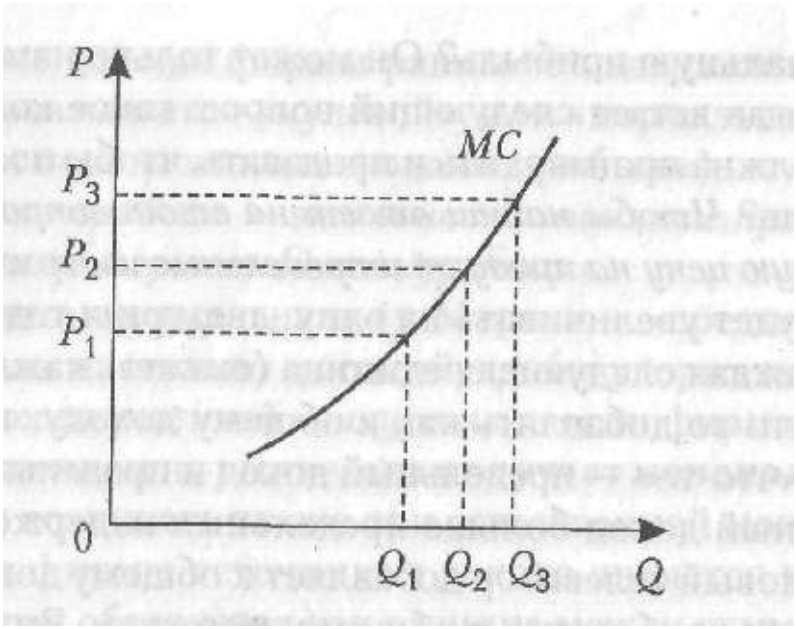
Если *P* больше *MC,* то производство необходимо расширять.

Если *P* меньше *MC,* то производство надо сокращать.

Точка равновесия фирмы и максимальной прибыли достигается в случае равенства предельного дохода и предельных издержек.

Когда фирма достигла такого соотношения, она не станет увеличивать производство, выпуск будет стабильным, отсюда и название «равновесие фирмы»:

$$P = MC = MR.$$



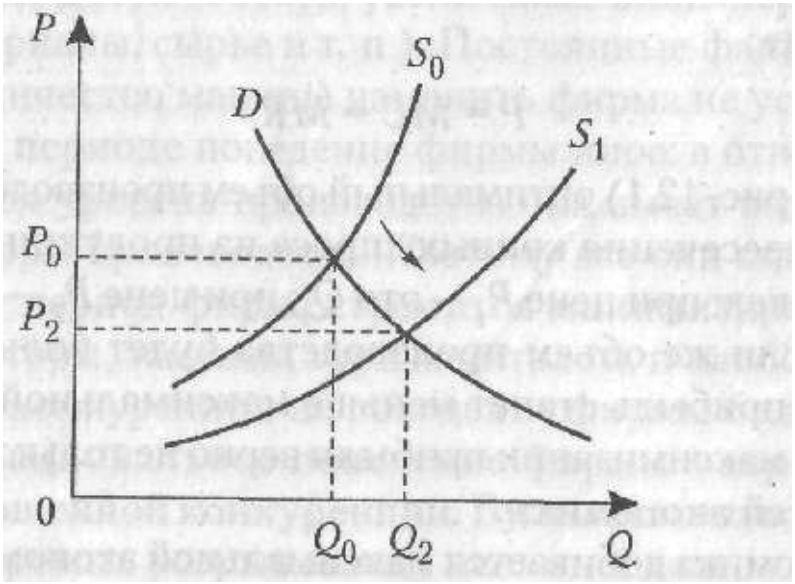
На графике оптимальный объем производства определяется на уровне пересечения кривых спроса на продукцию фирмы и предельных издержек: при цене P_{ℓ} — это Q,; при цене P_2 — это Q_2; при цене P_3 — это Q Если же объем производства будет больше или меньше оптимального, прибыль станет меньше максимальной.

Это правило максимизации прибыли верно не только для одной фирмы, но и для всей экономики.

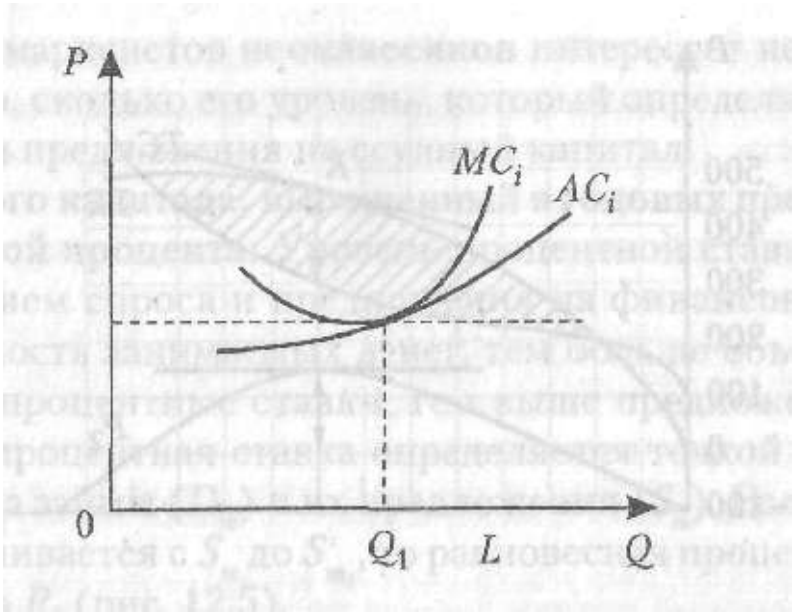
Экономика добивается максимальной экономической эффективности использования всех ресурсов, когда предельные издержки производства товаров равны их ценам.

Проблема равновесия фирмы и отрасли в **длительном периоде** иная, чем в коротком. Положение равновесия достигается в том случае, если фирма производит какое-то определенное количество продукции при минимальных средних издержках длительного периода, поскольку в этом состоянии (точке) цена равна предельным издержкам.

Дело в том, что если минимум средних затрат фирмы будет превышать цены, сложившиеся на рынке, то некоторые фирмы покинут рынок, отраслевое предложение уменьшится. Это обстоятельство повысит цену.



Если же минимум средних затрат ниже рыночной цены, то все фирмы данной отрасли получают сверхприбыль. Это будет стимулом для других фирм перейти в данную отрасль. В результате отраслевое предложение повысится, а цена упадет .



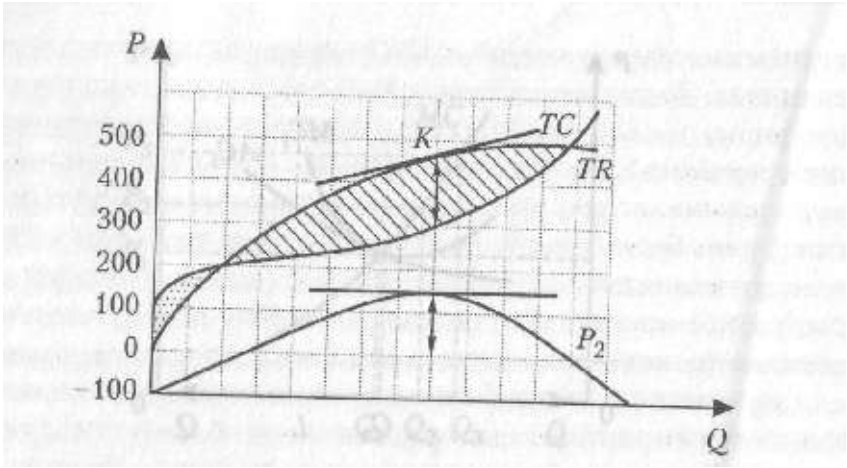
Рациональное поведение фирмы **в условиях несовершенной конкуренции** имеет некоторые особенности.

На рынке несовершенной конкуренции производитель (фирма) влияет на цену своей продукции. Если на рынке совершенной конкуренции дополнительный

доход от продажи следующих друг за другом единиц продукции неизменен и равен рыночной цене, то на рынке несовершенной конкуренции увеличение продажи снижает цену, а значит, и дополнительный, т. е. предельный, доход (MR — marginal revenue).

Существуют два способа определения объема производства, при которых фирма получит максимальную прибыль.

При первом способе сравнивают валовой доход и валовые издержки при каждом объеме производства.



Там, где кривые *TR* и *TC* пересекаются (точка *K),* прибыль P_2 равна нулю. На тех отрезках, где кривая *TC* располагается выше кривой *TR,* фирма терпит убытки (...). Между отрезками пересечения этих кривых, там, где кривая *TR* лежит выше кривой *TC,* находится зона прибыли (\ \ \). Максимальная прибыль будет там, где имеется наибольшее расстояние между кривыми *TR* и *TC.*

При втором способе определения оптимального объема производства сравниваются предельный доход и предельные издержки.

Чтобы получить максимальную прибыль в условиях несовершенной конкуренции, объемы производства и реализации следует увеличивать до тех пор, пока предельные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, не станут меньше, чем предельный доход, получаемый от реализации этой единицы продукции: **если *MR* > *MC,* производство следует расширять, если *MR* < *MC,* производство следует сокращать, если *MR* = *MC,* то фирма получает максимальную прибыль.**

15.3. Процент как доход собственника ссудного капитала.

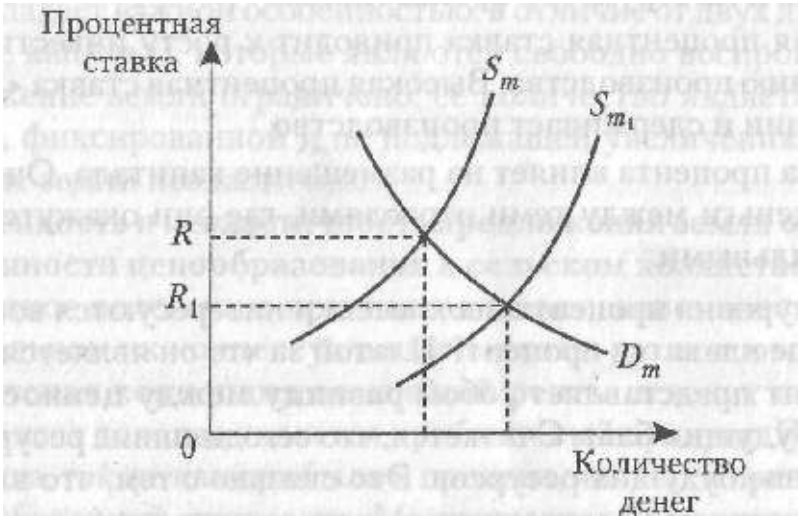
Одной из форм доходов в рыночной экономике является процент на капитал. Под процентом следует понимать плату, получаемую кредитором от заемщика за пользование ссуженными деньгами или материальными ценностями. Доход в виде процента могут получать как физические, так и юридические лица, предоставляющие в долг друг другу ресурсы.

Ссудный процент — это доход собственника ссудного капитала.

1. Ссудный процент — это цена ссудного капитала.
2. Плата за пользование ссудным капиталом выражается через норму процента, которая измеряется отношением годового дохода, получаемого на ссудный капитал (например $20 тыс.), ко всему ссудному капиталу (например $100 тыс.):

$$\frac{годовой..доход..полученный..на..судный..капитал}{судный..капитал} * 100\,\%$$

Доход ссудного капитала, выраженный в годовых процентах, называется ставкой процента. Уровень процентной ставки определяется соотношением спроса и предложения на финансовые ресурсы. Чем ниже стоимость занимаемых денег, тем больше объем спроса на них. Чем выше процентные ставки, тем выше предложение займов. «Равновесная» процентная ставка определяется точкой пересечения кривых спроса на займы (D_m) и их предложения ($5_т$). Если предложение денег увеличивается с S_m до S_m , то равновесная процентная ставка понизится с R до R_1, .



Различают среднюю ставку процента, которая определяется за длительный период времени, и рыночную ставку процента, которая складывается ежедневно. На нее влияют:

- величина капитала;
- производительность капитала;
- соотношение между предложением и спросом на капитал.

Различают также номинальные и реальные ставки процента.

Номинальная — это ставка, выраженная в денежной единице (руб., долл.) по ее курсу.

Реальная — это процентная ставка с учетом инфляции.

Диапазон ставок может колебаться (например от 7 до 20%) в зависимости от следующих факторов.

1) **Риск.** Чем больше шанс, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший ссудный процент будет взимать кредитор.

2) **Срочность.** Долгосрочные ссуды обычно выдаются по более высоким ставкам процента, чем краткосрочные, так как долгосрочные кредиторы могут понести финансовый ущерб из-за отказа от альтернативного использования своих денег.

3) **Размер ссуды.** Как правило, на меньшую ссуду ставка процента выше. Причина в том, что административные расходы крупной и мелкой ссуд почти совпадают.

Существуют и такие факторы, как условия конкуренции, уровень налогообложения и др.

Роль процентной ставки весьма велика, так как она влияет как на уровень, так и на структуру производства:

- Низкая процентная ставка приводит к росту инвестиций и расширению производства. Высокая процентная ставка «душит» инвестиции и сдерживает производство.

- Ставка процента влияет на размещение капитала. Она распределяет деньги между теми отраслями, где они окажутся наиболее прибыльными.

Важную роль в принятии решений об инвестировании играет определение сегодняшней ценности будущих благ, или **процесс дисконтирования.** Одинаковая сумма денег сегодня и через год имеет разную ценность, так как сегодня эти деньги можно положить в банк и через год эта сумма возрастет на величину рыночной ставки процента. Учитывая эти зависимости, можно узнать текущую рыночную цену капитальных благ, от использования которых можно получить доход. Для этого используется формула:

$$V = \frac{N}{i} * 100$$

где *V*— текущая цена капитального блага («текущая дисконтированная стоимость»); *N*— ежегодно выплачиваемый доход; *i* — процентная ставка.

15.4. Земельная рента как доход с земли.

Рента — это доход, получаемый от использования земли.

Отношения, складывающиеся по поводу ценообразования и распределения доходов от использования земли, ее ископаемых ресурсов и недвижимости, называются **рентными отношениями.**

Рентные отношения возникают по причине особенностей использования земли как производственного ресурса. В отличие от других ресурсов, земля является невоспроизводимым и строго ограниченным ресурсом. Предложение земли всегда остается величиной постоянной.

Спрос же на землю постоянно растет. Это объясняется неудовлетворенностью спроса на сельхозпродукцию, ростом численности населения и необходимостью жизненного обустройства людей (строительства жилья и т. д.). В результате этого цена на землю имеет постоянную тенденцию к росту. Более того, поскольку земля уже распределена и юридически закреплена за определенными субъектами

(государствами, фирмами, частными лицами), конкуренция в сельскохозяйственной отрасли значительно слабее, чем в других отраслях (по причине невозможности свободного перелива капитала сюда из других отраслей хозяйства). Как результат — цены на сельхозпродукцию определяются не средними общественно необходимыми затратами на ее производство, а затратами несколько выше средних. В итоге субъекты, хозяйствующие в лучших условиях, получают дополнительный доход — ренту.

Земля и ее недра, являясь одним из трех факторов производства, приносят доход, называемый **рентой.**

Земля обладает важной особенностью: в отличие от двух других факторов (труд, капитал), которые являются свободно воспроизводимыми, предложение земли ограничено: ее количество является величиной данной, фиксированной и не подлежащей увеличению. Поэтому предложение земли неэластично.

Ограниченность и неэластичность предложения земли обусловливают особенности ценообразования в сельском хозяйстве.

Характер распределения дохода от использования земли определяется характером собственности на землю. Различают два вида монополии на землю:

- монопольное право собственности на землю;
- монополия на землю как на объект хозяйствования.

Монопольное право собственности на землю означает, что только ее владелец и никто другой имеет право распоряжаться юридически закрепленным за ним данным участком земли. Он может предоставлять землю в пользование другим субъектам за определенную плату, причем не только для сельскохозяйственного производства, но и для извлечения из ее недр полезных ископаемых, энергетических ресурсов, строительства жилья, производственных и иных объектов. Такую ренту собственнику земли

приносят все земли независимо от их качества. Она получила название **абсолютной** ренты.

Поскольку земля приобретается предпринимателем для извлечения дохода, то абсолютная рента не может поглощать нормальную прибыль, ибо в таком случае теряется смысл использования земли. Поэтому рента является одним из факторов ценообразования, включается предпринимателем в общие издержки и в конечном итоге оплачивается потребителем при покупке товаров или услуг.

Монопольное право владения землей порождает еще один вид ренты — монопольную ренту. Те владельцы земли, которые располагают исключительными участками земли, на которых выращивается исключительная продукция, имеют возможность продавать ее по ценам, значительно превышающим стоимость, и получать дополнительный доход в виде монопольной ренты. Это объясняется тем, что производство такой продукции ограничено, а спрос на нее очень высок (например, отдельные сорта винограда, цитрусовые и т. п.).

Монополия на землю как на объект хозяйства означает, что только за данным субъектом закрепляется юридическое право ведения хозяйства на данном участке земли.

По причине невозможности обеспечить население продовольствием только за счет использования высокоплодородных земель в оборот втягиваются и менее плодородные земли. Субъекты, хозяйствующие на земле в более лучших условиях (на более плодородных землях; ведут добычу полезных ископаемых открытым способом и т. п.), будут получать дополнительный доход, называемый дифференциальной рентой (дифференциальная рента — различный доход).

Землевладелец при сдаче земли в аренду в договоре оговаривает размер платы с учетом дополнительного дохода, который им и присваивается в виде арендной платы.

Кроме плодородия почв условием образования дифференциальной ренты является удобное месторасположение хозяйств относительно рынков сбыта, ибо значительно сокращаются транспортные расходы при реализации продукции и покупке ресурсов производства.

Ренту, обусловленную естественным плодородием почвы и удобным местонахождением земельных участков относительно рынков сбыта, называют **дифференциальной рентой I**. Кроме естественного плодородие почвы может быть достигнуто экономическими методами, т. е. за счет совершенствования технологии обработки земли, внесения удобрений и т. п. Ренту, обусловленную экономическим плодородием, называют **дифференциальной рентой II.**

Ренту следует отличать от арендной платы. Если земельный участок арендуется для хозяйственного использования с построенными на нем сооружениями, то рента может включать в себя и арендную плату за эти сооружения. Если же арендатором используется лишь недвижимость, то арендная плата может выступать и в самостоятельной форме.

Дифференциальная рента возникает на лучших и средних участках земли как разница между ценой производства продукции, полученной на средних и лучших по плодородию участках, и общей (более высокой) ценой, определяемой худшими условиями производства. Напрашивается вопрос: почему общественная цена производства определяется худшими, а не средними и даже лучшими условиями?

Да потому, что земельные площади ограничены и урожай только со средних и лучших земель не сможет удовлетворить общественные потребности. И если спрос превышает предложение, то рыночная цена поднимается до уровня цены производства продукции худшего участка.

Дифференциальная рента — это разница между общественной и индивидуальной ценами производства. На худших участках она не возникает.

В рыночной экономике земля является объектом купли-продажи и имеет **цену.** Владелец земли стремится продать ее за такую сумму (цену), которая, если положить ее в банк, будет приносить ежегодный процент, равный ежегодной ренте.

Поэтому цена земли зависит от двух величин:

- размеров земельной ренты, которую можно получить, став собственником земли;
- ставки ссудного процента.

Эту зависимость можно выразить формулой:

$$\text{цена земли} = \frac{\text{размер ренты}}{\text{величина ссудного капитала}} \times 100\%.$$

Например, если ежегодная рента равна $2000, ставка ссудного процента - 4%, то цена земли = $2000/4 x 100 = $50 000.

Цена земли растет, если увеличивается размер ренты, и падает, если повышается норма процента.

15.5. Заработная плата, ее сущность и формы проявления.

Важнейшую часть доходов работников наемного труда составляет заработная плата, которая является не только источником обеспечения жизнедеятельности человека, но и выступает мощнейшим инструментом регулирования экономических интересов.

Рабочая же сила является товаром, который обладает стоимостью и потребительной стоимостью. Стоимость рабочей силы определяется физиологическим и социальным факторами, поскольку человек как существо не только живое, но и социальное должен удовлетворять не только материальные, но и духовные потребности. Так как носителем способностей к труду является рабочий, то для его воспроизводства необходимо содержать

семью как минимум из 4-х человек. Поэтому совокупная стоимость рабочей силы определяется совокупностью материальных и духовных благ, необходимых для воспроизводства не только самого рабочего, но и членов его семьи. Потребительная стоимость рабочей силы состоит в ее способности создавать для собственника средств производства прибавочную стоимость, которая в процессе реализации трансформируется в прибыль. Ради этого он и покупает рабочую силу, для чего должен возмещать рабочему ее стоимость, принимающую форму заработной платы.

За рубежом применяются три основных типа организации зарплаты:

Американский тип организации зарплаты базируется на основе двух оценок: самой работы и исполнителя этой работы. Для этого первоначально используется тарифная ставка, а затем производится корректировка ставок и должностных окладов в зависимости от фактических результатов и условий работы.

Японский тип организации заработной платы строится на базе анкетных данных работника, где учитываются его возраст, пол, образовательный уровень, стаж работы и формы найма рабочей силы.

Западноевропейский тип организации зарплаты использует элементы как американского, так и японского типов тарифных и надтарифных условий оплаты стоимости рабочей силы.

Основными формами заработной платы являются:

- повременная
- сдельная

Повременная оплата производится в зависимости от фактически отработанного времени.

Сдельная — от количества изготовленной продукции определенного качества.

В рамках двух форм зарплаты используются различные системы. **Повременная зарплата существует в виде:**

- **прямой повременной** системы, когда заработок выплачивается в

размере тарифной ставки за фактически отработанное время;

- **повременно-премиальной**, когда сверх тарифной ставки выплачиваются премии за достижение количественных и качественных показателей.

При сдельной форме зарплаты применяются такие системы, как:

- **прямая сдельная**, при которой оплата производится по неизменной расценке за каждую единицу произведенной продукции;

- **сдельно-премиальная**, предусматривающая выплату премий за ряд показателей;

- **сдельно-прогрессивная**, когда за перевыполненную норму выработки используются повышенные расценки;

- **аккордная система**, при которой вознаграждение выплачивается за весь объем выполненных работ.

Следует различать номинальную и реальную зарплату.

Номинальная зарплата представляет собой сумму денег, получаемую работником за единицу времени труда (час, неделю, месяц).

Реальная зарплата — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на полученную сумму денег. На последнюю значительное влияние оказывает рост цен на товары и услуги. Поэтому с ростом номинальной зарплаты жизненный уровень людей может не только расти, но и снижаться. Это происходит тогда, когда темпы роста цен на товары и услуги обгоняют темпы роста номинальной зарплаты.

Контрольные вопросы:

1.Чем экономическая прибыль отличается от бухгалтерской?

2.Что такое валовой доход?

3.Почему судный процент является ценой ссудного капитала?

4.От чего зависит цена земли?

5.В чем разница между номинальной и реальной заработной платой?

6.В чем разница между повремённой и сдельной заработной платой?

7. Вы располагаете определенной денежной суммой. У вас имеются другие пути использования этих денег: купить земельный участок; поместить на срочный вклад в банк; приобрести оборудование. В каком случае вы остановите свой выбор на покупке земли?

8.Что такое «максимальная прибыль»? Почему фирма должна стремиться максимально увеличивать прибыль, а не производство? Что такое «предельный доход» и «предельные издержки»? Почему прибыль максимальна в той точке, где предельный доход равен предельным издержкам?

9.Президент компании или известный артист могут зарабатывать сотни тысяч долларов в год, а обычный служащий — во много раз меньше. Проанализируйте эти различия в зарплате и сформулируйте ответ на следующий вопрос: какие факторы лежат в основе дифференциации ставок заработной платы?

Раздел III

Макроэкономика.

Закономерности функционирования национальной экономики.

Тема 16

Предмет макроэкономики. Основы экономического устройства общества. Экономический рост, его типы, темпы и модели.

16.1. Предмет макроэкономики. Ключевые макроэкономические проблемы.

Макроэкономика – это учение об общем уровне национального объема производства, безработицы и инфляции; имея дело со свойствами экономической системы как единого целого, изучает факторы и результаты развития экономики страны в целом.

Макроэкономика преследует конкретные цели и использует соответствующие инструменты.

Система целей включает в себя следующие элементы:

— высокий и растущий уровень национального производства, т. е. уровень реального валового внутреннего продукта (ВВП);

— высокая занятость при небольшой вынужденной безработице;

— стабильный уровень цен в сочетании с определением цен и заработной платы путем взаимодействия спроса и предложения на свободных рынках;

— достижение нулевого сальдо платежного баланса.

Соотношение основных макроэкономических целей определяет главную макроэкономическую цель, отражающую основную задачу макроэкономической политики, реализация которой выступает в двух формах:

— промежуточные макроэкономические цели;

— тактические макроэкономические цели.

Первые регулируют значения ключевых макроэкономических переменных, вторые осуществляют преобразования национальной экономики.

Государство в своем распоряжении имеет соответствующие инструменты, которые оно может использовать для воздействия на экономику.

Под инструментом политики понимается экономическая переменная, находящаяся под контролем государства и способствующая достижению одной или нескольких макроэкономических целей.

Выделяются следующие инструменты макроэкономической политики.

Налогово-бюджетная политика, означающая манипулирование налогами и государственными расходами с целью воздействия на экономику. Первый компонент налогово- бюджетной политики — налогообложение — оказывает влияние на общую экономическую ситуацию двумя способами:

— сокращая располагаемый доход или расходуемый доход домашних хозяйств. Например, налоги уменьшают сумму денег, которую население расходует на приобретение товаров и услуг, в результате чего сокращается совокупный спрос на блага, что вызывает падение объема ВВП;

— оказывая воздействие на *цены* благ и факторов производства. Так, повышение налогов на прибыль вызывает снижение стимулов у фирм к инвестированию в новые капитальные блага.

Денежно-кредитная политика, осуществляемая государством путем денежной, кредитной и банковской систем страны. Регулирование денежной массы влияет на процентные ставки и, тем самым, на экономическую конъюнктуру. Например, политика дорогих денег повышает процентные ставки, снижая экономический рост и повышая уровень безработицы. И наоборот, политика дешевых денег вызывает экономический рост и сокращение уровня безработицы.

Политика доходов — это стремление государства сдержать инфляцию директивными, мерами: либо прямым контролем над заработной платой и ценами, либо добровольным планированием повышения заработной платы и цен.

Политика доходов в западной экономической литературе является наиболее дискуссионной.

30-40 лет назад эта политика считалась эффективной в борьбе с инфляцией. В настоящее время многие экономисты считают ее не только неэффективной, но и вредной ибо она не снижает инфляцию. Поэтому большинство развитых стран использует ее в чрезвычайных обстоятельствах.

Внешнеэкономическая политика. Международная торговля повышает эффективность и экономический рост, а также уровень жизни населения. Важным показателем внешней торговли является чистый экспорт, представляющий собой разность между стоимостью экспорта и стоимостью импорта. В случае превышения экспорта над импортом наблюдается избыток, если же импорт превышает экспорт, имеет место дефицит торгового баланса.

Торговая политика включает в себя тарифы, квоты и другие инструменты регулирования, которые либо стимулируют, либо ограничивают экспорт и импорт. Регулирование иностранного сектора осуществляется координацией макроэкономической политики в различных экономических регионах, но главным образом посредством управления валютным рынком, ибо на внешнюю торговлю влияет валютный курс страны.

Ключевыми макроэкономическими проблемами являются:

— анализ экономических (деловых) циклов;

— взаимодействие инфляции и безработицы;

— достижение устойчивого экономического роста;

— взаимодействие реального и денежного секторов экономики;

— анализ торгового баланса страны;

— взаимосвязь национальных рынков внутри страны и с иностранным сектором экономики;

— достижение эффективной макроэкономической политики государства.

16.2. Общая характеристика макроэкономических показателей.

В условиях общественного разделения труда производители обособлены друг от друга и специализируются на выпуске определенных видов продукции. Продукция, выпущенная отдельным предприятием за какой-то период (месяц,

квартал, год), составляет его валовую продукцию. Ее движение сопровождается рядом показателей (доходами, расходами, ценами и т. п.), которые характеризуют состояние дел на данном предприятии.

Для того чтобы определить состояние экономики в целом, необходимо «суммировать» показатели деятельности отдельных субъектов хозяйствования. Такие показатели называются **макроэкономическими**, а их совокупность принято называть «системой национальных счетов». Она является своеобразным измерителем состояния экономики в стране и рассматривается международными статистическими организациями в качестве стандарта для сравнительного анализа динамики экономик разных стран.

Основными показателями национальных счетов являются:

- валовой национальный продукт (ВНП);
- валовой внутренний продукт (ВВП);
- чистый национальный продукт (ЧНП);
- национальный доход (НД);
- личный доход (ЛД).

16.3. Валовой национальный продукт и методы его исчисления.

Важнейшим из этих показателей является **валовой национальный продукт**, который представляет собой рыночную стоимость всей произведенной конечной продукции и услуг в экономике страны за год.

Под **конечным** продуктом следует понимать товар, который покупается для конечного использования.

Давая характеристику ВНП, следует учесть, что он учитывает годовой объем конечных товаров и услуг, созданных гражданами данной страны как в рамках национальной территории, так и за рубежом.

Валовой национальный продукт имеет натурально-вещественную и стоимостную формы. Натуральная форма ВНП определяется существующими в обществе потребностями, ради удовлетворения которых и производится соответствующий продукт. Они могут быть личными и производственными.

Поэтому по натурально-вещественной форме ВНП состоит из предметов потребления и средств производства.

Прежде чем перейти к стоимостной характеристике ВНП, следует учесть, что в стоимость ВНП включаются амортизационные отчисления, которые образуются в результате включения части стоимости используемых инвестиционных товаров (станки, машины и т. п.) в готовую продукцию, и не включаются:

- стоимость продуктов, которые производятся в домашнем хозяйстве для собственного потребления;

- стоимость продукции, произведенной в теневой экономике, так как в силу скрытости официальная статистика учесть ее не в состоянии.

Кроме того, для правильного расчета ВНП необходимо лишь один раз учесть все товары и услуги, произведенные в данном году. Это позволяет избежать двойного счета и завышения стоимости ВНП, поскольку многие товары являются «промежуточными», т. е. покупаются с целью дальнейшей переработки. Исключить двойной счет позволяет показатель **добавленной стоимости**, представляющий разницу между рыночной ценой продукции фирмы и стоимостью потребленных сырья и материалов, купленных у поставщиков.

Пример

Предположим, что в стране производится одна пара обуви. Для ее производства необходимо:

• вырастить теленка и снять с него шкуру, стоимость которой оценивается в 5 долл.;

• выделать кожу, затратив при этом 2 долл. Полная стоимость кожи будет равна 5+2=7 долл.

• Произвести пару обуви, затратив на это 4 долл.

Полная стоимость ее составит 7+4=11 долл.

Если рассчитывать ВНП как стоимость всех произведенных товаров за год, то получим ВНП, равный 5+7+11=23 долл. Если же исходить из того, что

ВНП включает лишь стоимость конечной продукции, то в нашем примере он равен 11 долларам.

Для измерения стоимости ВНП в мировой практике используются два метода:

1) по расходам;

2) по доходам.

Метод расчета ВНП по расходам предполагает необходимость суммировать все расходы на приобретение конечного продукта. В нашем примере с обувью потребитель платит за нее 11 долл. Поэтому ВНП будет равен 11 долл.

Поскольку в обществе приобретается масса разнообразных конечных товаров и услуг, то в стоимость ВНП входят:

- потребительские расходы населения (С);

- валовые частные инвестиции в национальную экономику *(Iq);*

- государственные закупки товаров и услуг (G);

- чистый экспорт *(Xn),* представляющий разность между экспортом и импортом данной страны.

ВНП = C + Iq + G + Xn.

Другой метод расчета ВНП - по доходам. Здесь стоимость **ВНП** определяется путем суммирования всех доходов, которые получили производители товаров и услуг в данном году. В нашем примере он будет равняться доходам производителей обуви на всех стадиях производства: шкуры - 5 долл., кожи - 2 долл., обуви - 4 долл., т. е. ВНП = 5 + 2 + 4 = 11 долл.

Рассматривая натурально-вещественную и стоимостную формы ВНП, следует отметить, что его натуральная форма не может служить точным показателем динамики экономического развития. Например, в течение первого года было произведено 3 пары обуви по 11 долл. и 2 костюма по 50 долл. В следующем году было изготовлено 3 костюма и 2 пары обуви. Если считать ВНП в натуральной форме, то он будет равен в первом и втором годах. 5 единицам. Если же считать ВНП в стоимостном выражении, то в первом году

он будет равен (3 х 11) + (2 х 50) = 133 долл., а во втором — (3 х 50) + (2 х 11) *т* 172 долл.

Вместе с тем и стоимостная оценка ВНП может искажать общую картину динамики экономического роста, так как она непосредственно связана с уровнем складывающихся цен. Чтобы получить реальную картину динамики производства, в экономической теории и практике рассчитывают «номинальный» и «реальный» ВНП.

Номинальный ВНП - это ВНП, рассчитанный в ценах, сложившихся на момент его расчета.

Реальный ВНП - это ВНП, рассчитанный в неизменных ценах (постоянных ценах), т. е. скорректированный на уровень инфляции.

Отношение номинального ВНП к реальному ВНП показывает увеличение ВНП за счет роста цен и называется ВНП-**Дефлятор.**

$$\text{Дефлятор ВВП (ВНП)} = \frac{\text{Номинальный ВВП (ВНП)}}{\text{Реальный ВВП (НВП)}}$$

Дефлятор ВВП (ВНП) выражает различия между номинальным и реальным ВВП (ВНП), используется для определения уровня инфляции.

Показатель ВНП дает лишь общее представление о состоянии экономики в целом и позволяет сравнивать экономические потенциалы разных стран. Однако определить жизненный уровень по Показателю ВНП нельзя. Для определения уровня благосостояния граждан необходимо этот показатель сопоставить с численностью населения, т. е. определить объем ВНП на душу населения.

Различают номинальный и реальный, а также фактический и потенциальный **ВНП.**

Номинальным называется **ВНП**, исчисленный в ценах того года, когда он был произведен. Но цены могут меняться. Поэтому для сравнения **ВНП** за разные годы рассчитывается уровень цен, который выражается в виде индекса цен:

$$\text{индекс цен текущего года} = \frac{\text{цена товаров в текущем году}}{\text{цена таких же товаров в базовом году}} \times 100\%.$$

Индекс цен, рассчитанный только по потребительским товарам (потребительской корзине), называется индексом потребительских цен **(ИПЦ)**.
Индекс цен, который характеризует изменение цен не только потребительских, но также инвестиционных и некоторых других товаров, называется **дефлятором ВНП**. Он используется для корреляции денежного (номинального) **ВНП** *с* целью измерения реального **ВНП***:*

$$\text{реальный } ВНП = \frac{\text{номинальный } ВНП}{\text{дефлятор } ВНП \text{ (индекс цен)}} \times 100\%.$$

Потенциальный ВНП — это объем производства при полной занятости.
Фактический ВНП — это объем производства в условиях циклической безработицы.

Определенной модификацией ВНП является показатель **валового внутреннего продукта (ВВП)**, который представляет сумму добавленной стоимости всех производителей товаров и услуг, называемых резидентами. **Резидент** - это граждане, проживающие на территории данной страны, за исключением иностранцев, живущих в стране менее 1 года.

При расчете ВВП учитывается стоимость конечных товаров и услуг, произведенных только внутри страны независимо от того, кто является их собственником, - отечественные или иностранные предприятия. Именно поэтому этот показатель называется валовым **внутренним** продуктом.

Понятия «валовой национальный продукт» и «валовой внутренний продукт» не следует смешивать с понятием «национальное богатство».

16.4. Национальное богатство.

Национальное богатство представляет собой все то, что накоплено обществом за весь период его существования и чем оно располагает на данный момент для своей жизнедеятельности. Структура национального богатства представлена тремя группами его элементов.

К **первой** группе относятся природные ресурсы:

- земельные площади с их почвенным слоем;

- энергетические ресурсы, такие, как нефть, газ, уголь, урановое топливо, гидроресурсы;

- лесные массивы с их флорой и фауной;

- рудные и нерудные ископаемые, являющиеся сырьем для промышленности;

- морские пространства с их богатством и транспортными возможностями.

вторая группа элементов национального богатства включает созданные и накопленные трудом людей средства производства и предметы потребления, находящиеся как в общественном, так и личном пользовании.

К **третьей** группе относятся накопленные знания и способности к труду членов общества или так называемая интеллектуальная собственность.

16.5. Чистый национальный продукт и национальный доход.

Люди организуют процесс производства ради потребления. Поэтому их в конечном счете интересует не вся масса созданных в обществе материальных благ, а лишь та их часть, которая идет в непосредственное потребление и определяет уровень их благосостояния.

Известно, что для производства товаров и услуг используются основные средства производства в виде сооружений, машин, оборудования и т. п. Эти средства производства эксплуатируются длительное время и по мере износа их стоимость частями включается в стоимость готовой продукции. Изъятая и накопленная перенесенная стоимость используется для восстановления изношенных основных средств производства. Такой механизм восстановления потребленных средств производства называется амортизацией. **Амортизация** - это процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере износа на производимую с их помощью продукцию и использование этой стоимости для последующего воспроизводства изношенных основных средств производства.

Следовательно, для того чтобы узнать действительный объем конечных продуктов, которые можно использовать для улучшения благосостояния населения, не сокращая при этом производственных возможностей будущих периодов, необходимо из валового национального продукта вычесть амортизацию. Та часть ВНП, которая остается после вычета стоимости возмещенных основных средств производства, составляет **чистый национальный продукт.**

ЧНП = ВНП - амортизации

Для определения, общего объема доходов в обществе используется показатель национального дохода. **Национальный доход** - это совокупный доход, который получают владельцы факторов производства при производстве ВНП в данном году:

- владельцы рабочей силы (наемные работники) - зарплату;
- владельцы капитала - прибыль и процент;
- владельцы земли - земельную ренту.

Для определения НД необходимо из чистого национального продукта вычесть косвенные налоги на предпринимателей, которые представляют собой надбавки к цене товаров и услуг (акцизы, налог на добавленную стоимость (НДС), таможенные пошлины и др.).

НД = ЧНП - косвенные налоги

На методику исчисления величины НД есть две точки зрения. Одна часть экономистов считает, что национальный доход создают работники всех видов деятельности, включая и полицейского, и военного, и т. п. Так, например, американская статистика определяет НД как сумму доходов всех владельцев факторов, т. е. как сумму зарплаты, прибыли, процента и ренты.

Другая часть экономистов исходит из того, что включать в национальный доход доходы от деятельности полицейского, военного и им подобных неоправданно, ибо их труд оплачивается за счет перераспределения уже созданного НД (из бюджета), а это дает повторный счет и искусственно увеличивает показатель национального дохода.

Рассматривая НД как показатель благосостояния граждан, следует подчеркнуть, что владельца фактора, производства интересует не зарабатываемый доход, а тот, который ему предстоит получить и который он может использовать по своему усмотрению. Как правило, зарабатываемый доход не совпадает с получаемым, ибо:

1) из зарабатываемого дохода вычитаются:

- взносы на социальное страхование;
- налог на прибыль;
- часть прибыли, которая остается у корпораций после выплаты дивидендов и процентов.

2) к зарабатываемому доходу добавляются суммы, которые возвращает государство через изъятые налоги (трансфертные платежи):

- пенсии;
- стипендии;
- пособия на детей;
- пособия инвалидам;
- и др.

Национальный доход, скорректированный с учетом вышеназванных вычетов и добавлений, образует **личный доход.** Если из личного дохода вычесть индивидуальные налоги, уплачиваемые гражданами, то получим **располагаемый личный доход**, т. е. доход, находящийся в личном

16.6. Экономический рост, его типы, темпы и модели. Факторы экономического роста.

Экономический рост (англ. economic growth) — центральная экономическая проблема, стоящая перед всеми странами. По его динамике судят о развитии национальных экономик, о жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов.

Одни экономисты под экономическим ростом понимают увеличение потенциала и реального валового национального продукта (ВНП), возрастание экономической мощи страны.

Другие экономисты экономический рост характеризуют как увеличение:

— производственных мощностей;

— реального объема продукции (ВНП);

— реального объема продукции на душу населения.

В отечественной экономической литературе под экономическим ростом понимают количественное и качественное совершенствование общественного продукта и факторов его производства.

Экономический рост имеет:

— свое содержание (общественное воспроизводство);

— механизм движения (взаимодействие работников, средств производства, природы, технологии);

— количественные и качественные признаки этого движения, отражающиеся в течении роста производимого продукта;

— социально-экономический результат (национальное богатство);

— цель (народное благосостояние).

Экономический рост измеряется двумя способами — годовыми темпами роста:

— валового национального продукта (ВНП);

— чистого национального продукта (ЧНП). Более предпочтительным является второй способ.

Экономический рост, рассчитанный в сопоставимых ценах, отражает реальный экономический рост, а рассчитанный в текущих ценах — номинальный экономический.

Различают потенциальный и действительный экономический рост. Под потенциальным экономическим ростом понимается совокупный ЧНП, который может быть произведен при:

— доступной технологии;

— максимально возможном использовании работников;

— эффективным применением средств производства.

Действительный экономический рост – это фактически достигнутый.

В качестве основных показателей измерения экономического роста используются:

- коэффициент роста – отношение показателя изучаемого периода к показателю базисного периода

- темп роста – коэффициент роста умноженный на 100%

- темп прироста – темп роста минус 100%

Различают три типа экономического роста: экстенсивный, интенсивный и смешанный (реальный).

Экстенсивный рост — это увеличение национального продукта за счет привлечения дополнительных факторов производства.

Интенсивный рост — это увеличение национального продукта за счет совершенствования техники и технологии.

В реальной жизни не существует либо того, либо другого типа роста. Они переплетены и представлены смешанным типом.

Смешанный (реальный) рост — это увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии.

Экономический рост измеряется годовыми темпами роста в процентах. В качестве объекта роста может рассматриваться либо валовой национальный продукт *(*ВНП*)*, либо чистый национальный продукт (ЧИП*)*.

$$\text{Темп роста } ВНП = \frac{ВНП_1}{ВНП_0} \times 100\%,$$

где $ВНП_i$ — национальный продукт отчетного года; $ВНП_0$ — национальный продукт базисного года.

где $ЧНП_X$ — чистый национальный продукт отчетного года; $ЧНП_0$ — чистый национальный продукт базисного года.

Дискутируется вопрос о том, какие темпы выгоднее. Возможны варианты:

- высокие темпы,
- нулевые темпы,
- отрицательные темпы,
- оптимальные темпы.

На первый взгляд кажется, что выгоднее иметь высокие темпы. Но при этом следует учитывать, во-первых, качество продукции: так, высокие темпы производства взрывающихся телевизоров — это плохо. Во-вторых, важна структура прироста продукции: при неоправданно большом удельном весе в приросте военной продукции и низком — предметов потребления жизненный уровень населения снижается — это тоже плохо.

В свою очередь, **нулевые темпы** экономического роста не всегда имеют негативный характер. Так, если они снижают материалоемкость и этим приводят к экономии затрат на факторы производства, — это не плохо. Полезен нулевой рост и в расходах на милитаризацию, если она не оправдана политической обстановкой.

Отрицательные темпы — свидетельство кризиса национальной экономики. **Оптимальные темпы** не могут быть ни слишком высокими, ни слишком низкими. Они должны быть такими, чтобы обеспечить макроэкономическое равновесие.

ВНП или ЧНП, рассчитанные в сопоставимых ценах, отражают реальный экономический рост, а рассчитанные в текущих ценах — номинальный экономический рост. Различают потенциальный и действительный экономический рост. Под потенциальным экономическим ростом понимается ВНП (ЧНП), который может быть произведен при:

- доступной технологии;
- максимально возможном использовании работников;
- эффективном применении средств производства.

Действительный экономический рост — это фактически достигнутый рост.

Экономический рост определяется **множеством факторов,** важнейшими из которых являются: факторы предложения, факторы спроса и факторы распределения.

К **факторам предложения** относятся:

- количество и качество природных ресурсов (земля, полезные ископаемые, климат и т. д.): чем лучше природные условия, тем больше у страны возможностей для экономического роста;
- количество и качество трудоспособного населения: зависимость и в этом случае прямая;
- наличие основного капитала;
- уровень технологии, применяемой для производства продукции.

К факторам спроса относятся такие, которые повышают совокупный спрос общества на производимую продукцию и этим стимулируют ее рост.

Это:

1) заработная плата: чем она выше, тем выше спрос;

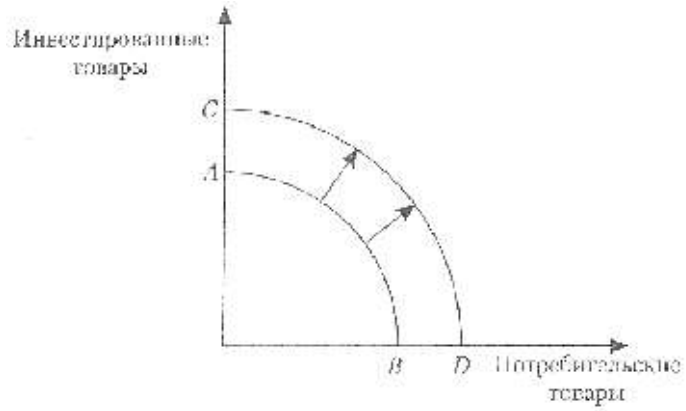
2) фискальная политика государства: чем выше налоги, тем ниже заработная плата, следовательно, — ниже спрос и экономический рост;

3) склонность населения к сбережению тоже снижает реальный спрос, а значит — экономический рост.

Фактор распределения: ресурсы должны быть распределены наилучшим для прироста продукции (экономического роста) образом.

В зависимости от факторов роста строятся **модели экономического роста:** их две — многофакторная и двухфакторная.

Многофакторная модель предполагает воздействие на рост всех перечисленных факторов. Общее представление о взаимодействии всех этих факторов дает кривая производственных возможностей. Она показывает, как разное сочетание факторов воздействует на количество вариантов производимой продукции. Усиление любого из факторов предложения (увеличение количества и улучшение качества ресурсов и технический прогресс) смещает кривую производственных возможностей вправо .



Двухфакторная модель включает только труд и капитал. По данным американского экономиста Денисона, 2/3 прироста продукта осуществляется за счет роста производительности труда (капитала), 1/3 — за счет увеличения трудозатрат (труд).

Целью экономического роста является повышение материального благосостояния населения, которое достигается благодаря увеличению среднедушевых доходов населения, улучшению качества и росту объема выпускаемых товаров и услуг, увеличению свободного времени. Справедливости ради следует отметить, что экономический рост связан с рядом негативных последствий:

- ведет к загрязнению окружающей среды;
- порождает у некоторой части населения беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне;
- подчас вступает в противоречие с определенными человеческими ценностями.

«Экономический рост» — понятие более узкое, чем понятие «**экономическое развитие**».

Экономическое развитие включает в себя как периоды роста, так и периоды спада. Экономический рост является лишь одной (положительной) составляющей экономического развития. Если экономический рост означает увеличение количества производимой продукции, то экономическое развитие предполагает, кроме этого, изменения и в техническом, и в институциональном состоянии общества.

Контрольные вопросы:

1. Какие проблемы могут быть отнесены к макроэкономическим?
2. Каково экономическое содержание понятия валовой национальный продукт?
3. Охарактеризуйте понятие «конечная продукция».
4. В чем смысл сопоставления показателей общей стоимости продаж и добавленной стоимости?
5. Какова взаимосвязь показателей *ВНП, ЧНП, НД?*
6. В чем экономический смысл показателей, входящих в систему национальных счетов?
7. Всегда ли выгодны высокие темпы экономического роста.

Тема 17

Цикличность развития экономики и макроэкономическая нестабильность: кризисы.

17.1. Цикличность развития - экономическая закономерность.

ЦИКЛИЧНОСТЬ - это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабах как минимум национальной экономики к другому. Она является всеобщей формой движения национальных хозяйств и мирового хозяйства как единого целого и выражает неравномерность функционирования различных элементов национального хозяйства, смену стадий его развития. Наконец, цикличность - один из факторов экономического прогресса. Наиболее характерная черта цикличности состоит в том, что движение происходит не по кругу, а по спирали, где каждая новая спираль характеризует более высокую ступень общественного развития.

Экономическое развитие всех промышленно развитых стран характеризуется цикличностью: спад, подъем, финансовый крах, возрождение, опять спад, опять возрождение и т. д. Поэтому цикличность — форма прогрессивного развития, а не топтание на месте.

Экономические циклы охватывают почти все области национальной экономики и имеют самые разные отличительные особенности. Они различаются по продолжительности: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные; по сфере действия: промышленные, аграрные; по формам развертывания: структурные, отраслевые; по специфике проявления: нефтяные, продовольственные, энергетические, сырьевые, экологические, валютные; по пространственному признаку: национальные, межнациональные.

Цикличность предполагает отклонение экономики от состояния равновесия.

В зависимости от продолжительности имеются три вида отклонений:

1). Отклонение рыночного спроса от предложения товаров и услуг.

Отклонение такого рода может быть мгновенным или краткосрочным. Пример мгновенного отклонения: перед хлебным киоском выстроилась очередь в ожидании свежего хлеба, который находится в пути от хлебозавода до киоска. Это нарушение равновесия восстанавливается мгновенно, как только доставят хлеб. При краткосрочном отклонении равновесие восстанавливается в течение 3-4 лет. К краткосрочным циклам относятся:

- циклы Дж. Китчина, связывавшего их с колебаниями мировых запасов золота;
- циклы У. Митчелла, полагавшего, что причина кризиса лежит в денежном хозяйстве;
- современные циклы США, причина которых лежит в восстановлении экономического равновесия на потребительском рынке.

2). **Отклонение, связанное с изменением спроса на оборудование, сооружения и т. п.** Оно преодолевается в течение 8-12 лет посредством перелива капитала. Это так называемые промышленные циклы, исследованные К. Марксом, Ф. Энгельсом, В. Лениным. Условно их можно назвать циклами средней продолжительности. Срок протяженности в 8-12 лет объясняется таким же сроком службы основного капитала. Массовое обновление основного капитала приводит к оживлению экономики, которое переходит в подъем и по

мере технического старения задействованной техники — к кризису. Циклы средней продолжительности могут быть связаны также с денежно-кредитной системой (циклы К. Жуглара) и с периодическим обновлением жилых зданий и определенных типов производственных сооружений (циклы С. Кузнеца).

3). **Отклонение, связанное с переходом от одного технологического способа производства к другому.** Рубежи между ними отделяют друг от друга крупные этапы человеческой цивилизации. Эти переходы приводят к смене всех составных элементов производства, к смене одного поколения работников другим или их существенной переквалификации. (Напомним: технологический способ производства — это средства труда в единстве с материалами, технологиями, информацией и организацией производства).

Такие длительные циклы сроком в 40-60 лет связаны с именем русского ученого Кондратьева и получили название «длинные волны Кондратьева». Известность Кондратьеву принес доклад в Институте экономики СССР, сделанный им в 1928 г., «Большие циклы конъюнктуры». Эту теорию в XX в. развивали Шумпетер, Кузнец, Кларк, Митчелл и др. Среди отечественных ученых — Меньшиков, Клименко, Яковец.

Современный переход к новому технологическому способу производства длится с 60-70-х гг. XX в.

Типы циклов

17.2. Экономические теории цикличности общественного воспроизводства.

В экономической теории по-разному объясняются причины циклов:

- неоклассическое направление рассматривало кризисы как случайное, быстро проходящее явление;
- концепция недопотребления объясняла экономические кризисы перепроизводства бедностью трудящихся масс;
- в конце XIX в. появилась кредитно-денежная концепция цикла, согласно которой кризисы — результат нарушений в области денежного спроса и предложения;
- марксистская концепция видит причину кризиса в противоречиях капитализма, в частности в основном — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения;
- кейнсианская теория объясняла причины отклонения системы от равновесия слабостью рыночного механизма и давала рецепты для государственного вмешательства в регулирование производства.

У современных экономистов существуют три подхода к определению причин циклов:

Первый подход объясняет цикл внешними (экзогенными) факторами.

Второй подход — внутренними (эндогенными) факторами.

Третий подход — синтезом тех и других.

При первом подходе главное — исследовать внешние факторы. Внешние факторы — это явления, происходящие вне экономической системы.

К ним относятся: изменения в численности населения, изобретения и инновации, войны и другие политические события. Как же они влияют на цикл? Рост населения способствует увеличению производства и уровня занятости, которые ведут к подъему и буму. Уменьшение численности населения дает противоположный результат. Коренные изменения технологии (автомобиль, самолет, компьютер) вызывают взрыв деловой активности и широкое инвестирование. Отсюда — новые рабочие места и наступление подъема в экономике. Политические события по-разному влияют на деловую активность.

К примеру, Вторая мировая война подтолкнула США к перевооружению, в результате Великая депрессия 30-х гг. сменилась послевоенным подъемом. Наоборот, послевоенный запрет Японии иметь вооруженные силы способствовал инвестированию в экономику и привел к «японскому чуду». Главное при втором подходе — изучить внутренние факторы.

Внутренние факторы — это явления, происходящие внутри системы.

К ним относятся: потребление, инвестирование и деятельность правительства.

Влияние потребления: фирмы стремятся обеспечить покупателя всем, что он хочет купить; в результате потребительские расходы растут, нанимаются новые рабочие. Таким образом, производство продукции, занятость и объем продаж растут, экономика входит в фазу подъема. Когда же потребительские расходы сокращаются, возникает обратная ситуация и потому начинается период спада.

Влияние инвестирования: вложения в основные фонды создают новые рабочие места, увеличивая покупательную способность потребителя, — все это способствует подъему. Когда же уровень инвестирования падает, происходит противоположное явление и наступает спад. Влияние деятельности правительства: воздействие осуществляется двумя методами — фискальной политикой, т. е. сбором налогов и их расходованием и монетарной политикой, т. е. регулированием денежного обращения.

Третий подход к определению причин циклов синтезирует внутренние и внешние факторы. Авторы этой концепции считают, что внешние (экзогенные) факторы дают первоначальный толчок циклу, а внутренние (эндогенные) факторы приводят к пофазным колебаниям. Это направление наиболее продуктивное.

Современная теория связана с моделью делового цикла Самуэлъсона—Хикса. В ней цикл рассматривается как результат взаимодействия национального дохода (либо ВНП), потребления и накопления капитала.

Данная связь является устойчивой и характеризуется мультипликатором и акселератором.

Мультипликатор показывает зависимость прироста национального дохода (либо ВНП) от прироста капиталовложений.

Акселератор — зависимость капиталовложений от прироста национального дохода (либо ВНП).

Самуэльсон и Хикс считают, что соединение принципа акселератора с мультипликатором может воссоздать такой же цикл, как и в реальной жизни.

Принцип акселерации выявляет следующую зависимость: изменение дохода ведет к изменению инвестиций, что может вызвать три варианта экономического развития:

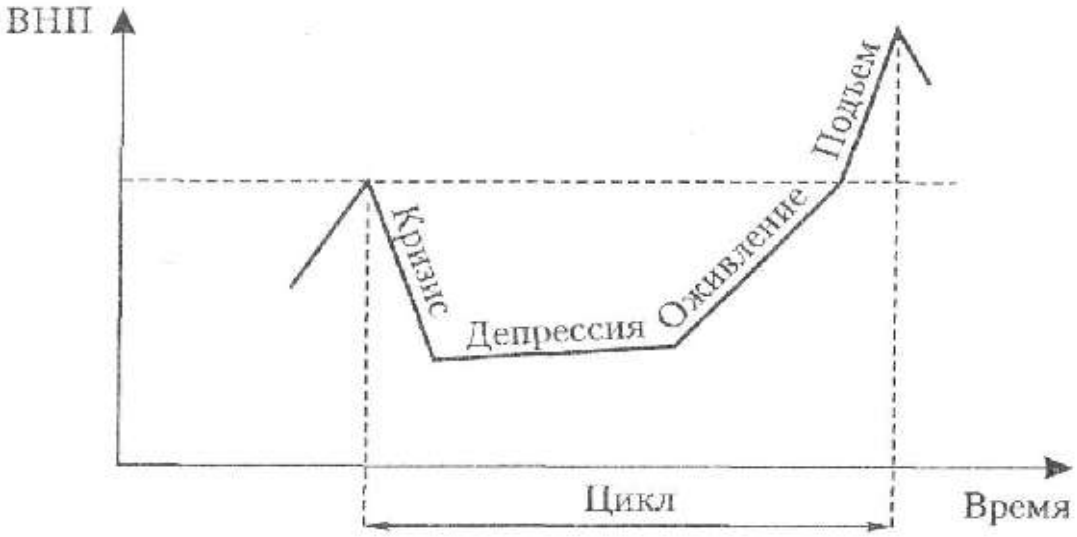
- постоянный рост;
- неравномерный рост;
- колебания (включая спад). Спад возникает тогда, когда величина чистых капиталовложений становится отрицательной.

17.3. Содержание и общие черты экономического цикла. Фазы цикла.

Экономический цикл характеризуется периодическими взлетами и падениями деловой активности, проявляющимися во всевозможных формах несоответствия спроса и предложения.

Картина цикла представляет собой результат сложения колебаний различных показателей экономической активности: темп роста ВНП, общий объем продаж, общий уровень цен, уровень безработицы и др.

Наиболее характерным экономическим циклом является промышленный цикл, исследованный К. Марксом. Он выделял четыре фазы цикла, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессия, оживление и подъем.



Промышленный цикл К. Маркса и его фазы

Промышленный цикл — это период от одного пика до другого, включающий все фазы.

Фазы экономического (промышленного) цикла. В классическом смысле экономический цикл включает в себя **четыре** фазы.

Кризис (спад, рецессия) характеризуется: резким ухудшением всех параметров экономического развития (сокращение объемов производства; резкое сокращение размеров доходов; сокращение занятости; сокращение инвестиций; падение цен; затоваривание); частичным разрушением производительных сил (недогрузка производственных мощностей, рост безработицы, массовое банкротство, обесценение основного капитала).

Депрессия (стагнация) — низшая точка спада, характеризуется: массовой безработицей: низким уровнем заработной платы; низким уровнем ссудного процента; тем, что производство и не растет, и не падает; сокращением товарных запасов; приостановкой падения цен.

Оживление (экспансия), или фаза восстановления, характеризуется: массовым обновлением основного капитала; сокращением безработицы; ростом заработной платы; ростом цен, ростом процентных ставок; повышением спроса на предметы потребления.

Оживление заканчивается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям.

Подъем (бум, пик) характеризуется: увеличением темпов экономического роста; значительным превышением предкризисного уровня производства; ростом инвестиций, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен, заработной платы, прибыли; сокращением безработицы.

Современная западная экономическая теория использует агрегированное деление, вычленяя две фазы: рецессию и подъем. Под рецессией понимается кризис и депрессия, под "подъемом — оживление и бум.

Цикл У. Митчелла

Всякий экономический кризис проявляется в резком нарушении хода производства, вызванном несбалансированностью между производством (предложением товаров на рынке) и потребностями населения (платежеспособным спросом). При этом возможна ситуация, когда производство обгоняет потребности либо когда платежеспособный спрос обгоняет производство. В первом случае имеет место кризис перепроизводства, во втором — кризис недопроизводства.

Первый экономический кризис перепроизводства разразился в Англии в 1825 г. Затем последовали кризисы: в 1836, 1841 (США), 1847 (США, Англия, Франция, Германия), 1857 (первый мировой кризис), 1873, 1882, 1890 гг. В XX в.: 1990-1901, 1907-1908, 1913-1917, 1920-1921,1929-1933 (превзошел все предыдущие, поэтому стал называться «Великой депрессией»), 1937-1938,1948-1949,1957-1958,1970-1971, 1974-1975, 1980-1982 гг. Для 90-х гг. XX в. характерны структурные кризисы: нефтяные, продовольственные, энергетические, сырьевые, валютные.

Структурные кризисы оказывают большое влияние на общее состояние промышленного производства, изменяют традиционную картину циклического развития, сглаживая или обостряя проявления циклических кризисов.

Циклическое развитие в сельском хозяйстве имеет особенности, которые проявляются **в аграрных кризисах.**

Основными формами проявления аграрных кризисов являются: рост нереализуемых запасов сельскохозяйственных товаров, падение цен на них, сокращение объема производства, рост безработицы, падение заработной платы. В отличие от промышленных аграрные кризисы являются более затяжными и разрушительными и не имеют циклического характера.

Страны с развитой рыночной экономикой выработали методы борьбы с кризисами перепроизводства. Основная роль в них отводится фискальной и монетарной политике, которую осуществляют государственные органы.

Важнейшие мероприятия антикризисной политики в периоды бумов

- Денежно-кредитная политика: повышение учетной ставки, продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке.
- Фискальная политика: сокращение расходов госбюджета, повышение налоговых ставок.
- Политика заработной платы и тарифов: понижение заработной платы.
- Политика государственных инвестиций: затормаживание государственного строительства.

Важнейшие мероприятия антикризисной политики в периоды депрессий:

- Денежно-кредитная политика: понижение учетной ставки, покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке.
- Фискальная политика: дополнительные расходы госбюджета, понижение налоговых ставок.
- Политика заработной платы и тарифов: повышение заработной платы.
- Политика государственных инвестиций: ускорение осуществления инвестиционных программ.

В период подъема государство в целях предотвращения «перегрева» экономики проводит политику сдерживания деловой активности.

В период спада все мероприятия государства направляются на стимулирование деловой активности.

Благодаря выработанным мерам регулирования общая картина современного рыночного хозяйства стала не совпадать с традиционной схемой: все фазы цикла не имеют теперь ярко выраженного характера и плавно переходят одна в другую.

Контрольные вопросы:

1. Какова сущность экономической цикличности?
2. Теория цикличности развития экономики. Причины циклов.
3. Охарактеризуйте фазы экономического цикла.
4. Назовите наиболее глубокие и продолжительные экономические кризисы XIX и XX вв.
5. Для чего необходимо изучать циклическое развитие рыночной экономики?

Тема 18

Рынок рабочей силы. Экономическая нестабильность на рынке труда. Безработица.

18.1.Рабочая сила как товар.

Стержнем производственных и общественных отношений в целом являются отношения собственности. Именно отношения собственности определяют степень свободы человека, дают ему возможность распоряжаться своими способностями и использовать их для обеспечения собственного благосостояния.

Раб и крепостной крестьянин, находясь в личной зависимости от рабовладельца и феодала, не могли свободно распоряжаться своей рабочей силой, поскольку не только не обладали собственностью на средства

производства, но и сами являлись собственностью: их продавали и покупали как любой товар.

Для того чтобы рабочая сила могла стать товаром, должны были проявиться следующие условия:

- владелец рабочей силы должен быть лично свободен;
- владелец рабочей силы должен быть лишен средств производства;
- владелец рабочей силы должен быть лишен средств существования.

Как всякий товар рабочая сила имеет стоимость и потребительную стоимость.

Стоимость рабочей силы и определяется стоимостью тех жизненных средств, которые необходимы для поддержания жизни рабочего и сохранения его работоспособности.

Потребительная стоимость всякого товара, в том числе и рабочей силы, заключается в его способности удовлетворять ту или иную потребность покупателя. Всякая потребительная стоимость реализуется в процессе потребления. Собственник средств производства, купив рабочую силу, использует ее по назначению, т. е. для извлечения дохода. Именно в способности рабочей силы создавать прибавочный продукт и состоит ее потребительная стоимость.

Выделяется следующая классификация рабочей силы, введенной с 1993 г. в российскую статистику (в ней учтены рекомендации Международной организации труда).

Сначала все население страны подразделяется на две части:

1. **Экономически неактивное население** — жители страны, которые не входят в состав рабочей силы. Сюда включены:

- учащиеся и студенты дневных учебных заведений;
- пенсионеры (по старости и другим основаниям);
- лица, ведущие домашнее хозяйство (в том числе осуществляющие уход за детьми, больными и т.п.);

- лица, которым нет необходимости работать (независимо от источника их доходов).

2. **Экономически активное население** (в западной экономической литературе — «совокупная рабочая сила общества») — часть трудоспособных граждан, которая предлагает рабочую силу для производства товара и услуг.

Уровень экономической активности населения — это доля численности экономически активных людей в общей численности населения. Такой уровень рассчитывается по формуле

$$У_А = \frac{Н - Э_Н}{Н} \times 100,$$

где $У_А$ — уровень экономически активного населения;

$Н$ — численность населения;

$Э_Н$ — экономически неактивное население.

В свою очередь, экономически активное население подразделяется на две группы:

1). Занятые — лица в возрасте 16 лет и старше (а также лица младших возрастов), которые:

- работали по найму за вознаграждение (на условиях полного или неполного рабочего времени);

- трудились без оплаты на семейных предприятиях;

- работали не по найму, самостоятельно обеспечивали себя работой (работодатели, управляющие собственным предприятием или собственным делом, лица, работающие на индивидуальной основе);

- лица, которые временно отсутствовали на работе (из-за болезни, ухода за больными, обучения, учебного отпуска, отпуска без сохранения или с частичным сохранением заработной платы по инициативе администрации и т.п.).

2). Безработные — лица 16 лет и старше, которые:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поиском работы (обращались в службы занятости и т.п.);
- были готовы приступить к работе;
- обучались по направлению службы занятости.

18.2. Рынок рабочей силы. Предложение рабочей силы и спрос на нее.

Под **рынком рабочей силы** понимают совокупность экономических отношений между продавцами рабочей силы (наемными работниками) и ее покупателями (работодателями), опосредуемых через спрос и предложение.

Спрос на рабочую силу является производным от спроса на товары и услуги, при производстве которых он требуется и определяется рабочими и должностными вакансиями, каждая из которых имеет перечень определенных характеристик, предъявляемых к кандидату на ее замещение:

- квалификация;
- образование;
- стаж работы;
- возраст;
- и др.

Покупатель рабочей силы, как и любой покупатель вообще, желает купить товар — рабочую силу по максимально низкой цене, которая представлена в форме заработной платы. Чем ниже эта цена, тем большее количество рабочей силы он приобретает.

Предложение рабочей силы на рынке формируется под воздействием следующих факторов:

- общей численности населения;
- численности активного трудоспособного населения;
- численности специалистов в той или иной области;
- размера заработной платы;
- и др.

Продавец рабочей силы в противовес ее покупателю желает продать свой товар по максимально возможной цене. Чем выше эта цена (зарплата), тем большее количество рабочей силы предлагается на рынке, и наоборот, чем ниже зарплата, тем меньше желающих ее продавать.

Конкурентная борьба на рынке рабочей силы между продавцом (наемным рабочим) и покупателем (работодателем) приводит к установлению равновесной цены рабочей силы .

Установление равновесной цены рабочей силы означает, что наемный работник и работодатель приходят к согласованной, устраивающей обе стороны зарплате, и результатом этого согласия является заключение трудового соглашения, или контракта. КОНТРАКТ — это соглашение сторон по взаимным обязательствам по выполнению определенной работы.

18.3.Безработица, ее формы и социально-экономические последствия.

Под **безработицей** следует понимать такое положение на рынке рабочей силы, при котором часть трудоспособного населения не может или не желает продать свою рабочую силу и в итоге остается без работы.

Официальными **безработными** считаются трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте (определяется законодательством), постоянно проживающие на территории данного государства, не имеющие работы по найму, не занимающиеся предпринимательской деятельностью, не обучающиеся в дневных учебных заведениях либо не проходящие срочной военной службы и зарегистрированные на бирже труда (в государственной службе занятости).

К **экономическим причинам** возникновения безработицы относятся:

- высокая цена рабочей силы (зарплата), которую требуют ее продавец или профсоюз.

- низкая цена рабочей силы (зарплата), которую устанавливает покупатель (работодатель).

- отсутствие стоимости, а соответственно и цены рабочей силы.

Безработица проявляется в формах:

1) фрикционная безработица. Если человеку предоставляется свобода выбора рода деятельности и места работы, то в течение некоторого времени он остается без работы. Это люди: добровольно меняющие работу; ищущие работу из-за увольнения по инициативе администрации; сезонные рабочие; молодежь, впервые ищущая работу. Термин «фрикционная безработица» используется в экономической науке в отношении работников, которые ищут работу или ждут получения работы в ближайшем будущем. Фрикционная безработица считается неизбежной, так как обусловлена естественным ходом жизни;

2) **структурная безработица.** С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые в свою очередь изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или прекращается совсем. В то же время спрос на другие профессии, включая и новые, ранее не существовавшие, увеличивается. Рабочая сила на такие перемены реагирует медленно, ее структура не отвечает новой структуре рабочих мест. Рабочие не обладают новой рабочей силой, которую можно быстро продать, их опыт и навыки устарели и стали ненужными из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса. Возникает безработица, именуемая структурной.

3) **циклическая безработица.** Под циклической безработицей понимают ту безработицу, которая вызвана экономическими кризисами перепроизводства (короткими циклами) и той их фазой, которая характеризует спад производства;

4) **застойная безработица.** Она характеризует ту часть населения, которая постоянно лишена работы или перебивается случайными заработками. Это нищие, бродяги, инвалиды и т. п. Эта часть людей, потерявшая законный источник существования, как правило, пополняет ряды преступного мира;

5) **скрытая безработица.** В условиях, когда спрос на рабочую силу почти отсутствует, многие люди, потеряв надежду ее найти, не идут на биржу труда и

не регистрируются. Поэтому эта часть безработных остается вне поля зрения официальной статистики и считается скрытой.

Безработица — это неотъемлемый спутник рыночной экономики. Резерв рабочей силы в пределах естественной нормы является одним из факторов ее эффективного функционирования.

Для анализа рынка рабочей силы в экономической науке определяют уровень (норму) безработицы. Он определяется в процентах как отношение:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\textit{Численность трудоспособного населения}} x100.$$

Известный исследователь макроэкономики Артур Оукен (США) математически выразил отношение между уровнем безработицы и т.п., называемым отставанием — невыпущенной или безвозвратно потерянной продукцией. Такое отношение, получившее название **закона Оукена,** показывает: если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень на 1%, то отставание объема валового национального продукта составляет 2,5%. Это позволяет вычислить потери продукции, связанные с безработицей.

Отсутствие циклической безработицы в стране определяет естественный уровень безработицы. Занятость в этом случае определяется как полная.

18.4.Государственная политика занятости и социальной защиты безработных. Биржа труда.

Основными принципами государственной политики в области занятости являются:

- обеспечение равных возможностей всем трудоспособным гражданам независимо от расы, пола, возраста, отношения к религии, политических убеждений, национальности и социального положения в реализации права на труд;

- поддержание трудовой инициативы граждан, содействие и поощрение в развитии их способностей к производительному и творческому труду;

- координация деятельности в области занятости с другими направлениями экономической и социальной политики;

- участие профсоюзов, ассоциаций (союзов) предпринимателей, трудовых коллективов, их формирований в разработке, реализации и контроле за выполнением мер по обеспечению занятости во взаимодействии с органами государственного управления;

- предоставление социальных гарантий и компенсаций безработным;

- обеспечение социальной защиты в области занятости, проведение специальных мероприятий для трудоустройства граждан, желающих работать;

- международное сотрудничество в решении проблем занятости населения, включая профессиональную деятельность граждан за рубежом и трудовую деятельность иностранных граждан у себя в стране.

Реализация государственной политики занятости населения осуществляется по следующим основным направлениям:

1) создание правовой базы, регулирующей вопросы занятости и социальной защиты безработных.

2) создание условий со стороны государства для самозанятости населения.

3) обучение, переобучение и повышение квалификации кадров.

4) поощрение территориальной мобильности рабочей силы.

5) регулирование международных потоков рабочей силы.

6) регулирование демографических процессов.

Наряду с вопросами занятости безработных государство решает проблемы их социальной защиты. Сюда входят:

- гарантии лицам, высвобожденным с предприятий, из учреждений и организаций. Они предусматривают: выплату выходного пособия, досрочное назначение пенсий и др.;

- выплата стипендий безработным на период профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки;

- выплата пособия по безработице.

- пенсионное обеспечение;

Видное место в регулировании рынка труда занимает биржа труда.

Биржа труда — это учреждение, осуществляющее посредничество между рабочими и предпринимателями при совершении сделки купли-продажи рабочей силы. Не устраняя безработицы в целом, биржи труда позволяют упорядочить наем предприятиями рабочей силы и сократить гражданам время поиска места работы.

Основными функциями биржи труда являются:

- учет безработных и оказание помощи в их трудоустройстве;
- контроль за установлением права на получение пособия по безработице и его утратой;
- обучение, переобучение и повышение квалификации безработных;
- изучение спроса и предложения рабочей силы и распространение информации об уровне занятости в разрезе профессий и территорий;
- другие функции.

Биржи труда могут иметь разные формы: бюро, конторы, общества и т. п. В зависимости от форм собственности выделяют следующие их основные виды:

- частные, функционирующие на коммерческой основе;
- филантропические (благотворительные);
- общественные;
- государственные.

Деятельность бирж труда получила международно-правовую регламентацию в ряде конвенций МОТ (Международной организации труда).

Контрольные вопросы:

1. Расшифруйте понятия «человеческий фактор», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал».
2. Что такое «человеческий фактор»? Что вы понимаете под инвестициями в человеческий капитал?

3. Кто является субъектом спроса и предложения на рынке труда совершенной конкуренции и на рынке труда несовершенной конкуренции?

4. Можно ли рассматривать НТП в качестве основной причины безработицы, мотивируя это утверждение тем, что развитие техники вытесняет живой труд из сферы производства?

5. Объясните с точки зрения производственного спроса на факторы производства, почему такие профессии, как пряха, кузнец и т. п., стали «умирающими», ведь изделия ручного труда достаточно высоко ценятся?

6. Почему в современной России увеличился спрос на услуги юристов и специалистов по рекламе?

Тема 19

Денежная система: содержание и назначение. Эволюция денежного обращения и денег. Экономическая нестабильность на денежном рынке. Инфляции.

19.1. Денежная система.

Денежная система — это исторически сложившаяся в каждой стране и законодательно установленная государством форма организации денежного обращения.

Денежное обращение — это непрерывное движение денег, выполняющих функции средства обращения и средства платежа.

Элементами денежной системы являются:

1) денежная единица, т. е. мера денег, принятая в стране за единицу (рубль, доллар и т. д.);

2) масштаб цен, т. е. весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы и ее составных частей (например, рубль состоит из 100 копеек и в течение 60-80-х гг. приравнивался к 0,987672 г золота);

3) эмиссионная система, т. е. учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги (например, Центральный банк России и др.);

4) виды денежных знаков, т. е. система кредитных бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в обороте;

5) институты денежной системы, т. е. государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

Исторически система обращения металлических денег прошла через биметаллизм и монометаллизм.

Биметаллизм базировался на использовании в качестве денег двух металлов — золота и серебра (XVI-XIX вв.).

Монометаллизм в качестве денег использовал только золото, а бумажные и кредитные деньги свободно на него обменивались. Монометаллизм имеет три разновидности:

1) золотомонетный стандарт (с 1821 г. до Первой мировой войны), который характеризовался обращением золотых монет и свободным обменом бумажных и кредитных денег на золото;

2) золотослитковый стандарт (Англия и Франция — годы Первой мировой войны), предусматривающий обмен знаков стоимости на золото, если они соответствовали цене стандартного слитка золота (например, если картина по цене соответствовала слитку в 1 кг золота, то она на него обменивалась);

3) золотодевизный стандарт (20-30-е гг. XX в.), предусматривающий обмен банкнот на иностранную валюту (девизы), разменную на золото.

19.2. Денежная масса и её измерения. Рынок денег и ценных бумаг.

Денежная масса — это совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, выполняющих функции средства обращения, платежа и накопления.

Денежная масса состоит из:

- из активной части, т.е. денежных средств обслуживающих хозяйственный оборот.

- из пассивной части т.е. денежных накоплений, остатков на счетах, которые потенциально могут служить расчетными счетами.

Количество денег в обращении контролируется государством по средствам монетарной политики. На практике эту функцию осуществляет центральный банк. Различают внутренние и внешние деньги.

1)Внутренние деньги -создаваемые коммерческими банками.

2)Внешние деньги – эмитируемые центральным банком.

На денежном рынке, как на всяком другом, существует спрос на деньги и их предложение.

Под предложением понимается денежная масса в обращении, т. е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент.

Для характеристики денежного предложения применяются денежные агрегаты, которые представляют собой различные группы ликвидных активов: MO, Ml, M2, M3, L и др.

Контроль государства над количеством денег в стране осуществляется центральным банком. Поскольку контроль над количеством денег важен для экономической стабильности, то возникает потребность в **измерении денежной массы.**

В зависимости от степени ликвидности используется набор показателей (агрегатов) для измерения денежной массы, обращающейся в стране в данный момент. Принцип агрегирования состоит в том, что к существующей денежной массе добавляются последующие суммы. Состав и количество используемых денежных агрегатов различаются по странам.

Например, Центральный банк Российской Федерации (ЦБРФ) выделяет **четыре** денежных агрегата — MO, Ml, M2, M3, соответствующие четырем (различным с точки зрения ЦБРФ) степеням ликвидности их компонентов:

MO — наличные деньги в обращении;

Ml — MO плюс депозиты населения в сбербанках до востребования, депозиты населения и предприятий в коммерческих банках до востребования, средства населения и предприятий на расчетных и текущих счетах;

М2 — Ml плюс срочные вклады в сбербанках;

М3 — М2 плюс депозитные сертификаты банков, облигации государственного займа.

В странах с развитыми рыночными отношениями используется агрегат

L — М3 плюс казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства, коммерческие бумаги и пр.

В макроэкономическом анализе чаще других используются агрегаты Ml и М2.

Настоящими деньгами, или деньгами в узком смысле слова, в макроэкономике является агрегат Ml. Остальные агрегаты (М2, М3, *L)* характеризуются как **«квазиденьги»** или «почти деньги». Агрегаты М2 и М3 содержат дополнительные разновидности финансовых активов, соответствующие более функции средств накопления, чем функции средств обращения: государственные краткосрочные обязательства (ГКО), облигации федерального займа (ОФЗ), облигации государственного внутреннего валютного займа (ОГВВЗ), облигации государственного сберегательного займа.

Динамика денежных агрегатов обусловлена рядом причин, включая движения процентной ставки. Например, при повышении процентной ставки агрегаты М2 и М3 могут опережать Ml, так как их компоненты приносят доход в форме процента.

На денежном рынке **процентная ставка** (номинальная, реальная) выступает как альтернативная стоимость денег и характеризует упущенный доход, связанный с хранением сбережений в денежной форме.

Номинальная ставка процента отражает банковский процент, а **реальная** — покупательную способность в зависимости от уровня инфляции.

Связь между номинальной и реальной ставками процента описывается **уравнением Фишера:**

$i = r + p$

где i — номинальная ставка процента; r — реальная ставка процента; p — темп инфляции.

Уравнение показывает, что номинальная ставка процента может измениться **по двум** причинам:

-из-за изменений реальной ставки процента;

-из-за темпа инфляции.

Например, если субъект положил на банковский счет сумму денег, приносящую 10% годовых ежегодно, то номинальная ставка составит 10%. При уровне инфляции 6% реальная ставка составит только 4%.

Цена денег формируется на денежном рынке в результате спроса и предложения денег.

Предложение денег (M^s) во всех странах регулируется центральными и коммерческими банками.

Предложение денег (MS) включает в себя наличные деньги (С) и депозиты:

$$M^s = С + Д,$$

где M^s — предложение денег; С — наличные деньги; Д — депозиты до востребования.

Центральный банк регулирует, прежде всего, **денежную** базу, т. е. активы, от величины которых зависит денежная масса в стране. Если денежную базу обозначим MB, а банковские резервы — R. тогда:

$$MB = C + R,$$

где MB — денежная база; С — наличность; R — резервы.

В модель предложения денег включены три экзогенные переменные:

- Денежная база (MB = C + R).

- Норма резервирования депозитов (rr), т. е. доля банковских вкладов, помещенных в резервы. Центральный банк устанавливает для коммерческих банков нормы резервов в виде беспроцентных вкладов в центральном банке. Нормы резервов устанавливаются в процентах от вкладов в коммерческих банках. Этот процент дифференцирован: вклады до востребования имеют более высокий норматив, чем срочные вклады.

- **Коэффициент депонирования денег** (cr), который отражает предпочтения населения в распределении денежной массы между наличными и депозитами.

Данная модель показывает зависимость предложения денег от денежной базы, нормы резервирования депозитов и коэффициента депонирования. С ее помощью познается, как влияет на предложение денег политика центрального банка, коммерческих банков и частных лиц.

Более общая модель предложения денег включает и такую переменную, как денежный мультипликатор, под которым понимается отношение предложения денег к денежной базе:

$$m = \frac{M^s}{MB} \Rightarrow M^s = m * MB$$

Предложение денег исчисляется с помощью денежного мультипликатора.

Денежный мультипликатор *(*monetary multiplier) — это часть избыточного резерва, которую система коммерческих банков может использовать для увеличения массы денег в обращении и суммы бессрочных вкладов путем предоставления новых займов (или скупки ценных бумаг). Он равен единице, деленной на обязательную норму резерва. Денежный мультипликатор показывает, во сколько раз изменится объем денежной массы в случае изменения денежной базы (денег Центрального банка).

Таким образом, денежная масса — это взаимодействие денежной базы и мультипликатора.

Денежный мультипликатор используется для прогнозирования предложения денег и регулирования денежной массы. Главную роль в этом процессе играет Центральный банк.

Таким образом, количество денег в стране увеличивается в том случае, если:

-растет денежная база;

-снижается норма минимального резервного покрытия;

-уменьшаются избыточные резервы коммерческих банков;

-снижается доля наличных денег в общей сумме платежных средств населения.

Соотношение денежной массы и массы товаров и услуг на рынке определяет покупательную способность денег.

Покупательная способность денег — это количество товаров и услуг, которые можно купить на денежную единицу. При повышении уровня цен покупательная способность денег снижается, и наоборот.

Вторым компонентом денежного рынка является **спрос.** Существуют различные теоретические подходы при анализе спроса на деньги.

Рассмотрим сначала монетаристский подход.

Монетаризм (англ. money — деньги) — экономическая концепция, рассматривающая деньги, находящиеся в обращении, в качестве главного инструмента макроэкономического анализа.

Спрос на деньги.

Спрос на деньги — это желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств, которое фирмы и население намерены держать у себя в данный момент; общая потребность рынка в денежных средствах. Спрос на деньги — это всегда спрос на блага, которые можно на них купить. На размеры спроса на деньги большое влияние оказывает фактор неопределенности, ибо именно в условиях роста неуверенности в величине будущих процентов увеличивается предпочтение ликвидности.

Различают номинальный спрос на деньги, который изменяется вслед за повышением цены, и реальный спрос на деньги, рассчитанный с учетом покупательной способности денег. Реальный спрос на деньги равен:

$$\frac{M_d}{P}$$

где M_d — номинальный спрос на деньги; P — средний уровень цен.

Спрос на деньги определяет ту часть активов, которую фирмы и домохозяйства хотят иметь в виде наличности, а не в виде акций, облигаций, недвижимости, производственного оборудования и т. д. Это реальный спрос на деньги.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег — быть средством обращения и средством сохранения богатства.

Классическая количественная концепция спроса на деньги

Классическая количественная концепция спроса на деньги основана на трех постулатах:

1) причинности (цены зависят от массы денег);

2) пропорциональности (цены изменяются пропорционально количеству денег);

3) универсальности (изменение количества денег одинаково влияет на цены всех товаров).

В рамках количественной теории денег спрос на деньги определяли в соответствии с уравнением (моделью) И. Фишера:

$$M*V=P*Q$$

где М — количество денег в обращении; V— скорость обращения денег; Q — количество проданных товаров; Р — средняя цена товаров и услуг. Преобразуя уравнение, получали:

$$MD = \frac{P*Q}{V}$$

где MD — величина спроса на деньги.

Если предположить, что все сделки учитываются в ВНП, то Р х Q равно номинальному ВНП.

ВНП Отсюда: MV = ВНП и далее: $MD = \frac{ВНЇ}{V}$

Современное толкование количественной теории денег М. Фридманом учитывает спрос на деньги не только общества в целом, но и отдельного лица, который ограничен суммой имеющегося у этого лица «портфеля ресурсов», т. е. денег и других активов:

$$MD = Pf(Rb,Re,p,h,y,u)$$

где MD — величина спроса на деньги; Р — абсолютный уровень цен; Rb — номинальная норма процента по облигациям; Re — рыночная стоимость дохода

по акциям;p — темп изменения уровня в процентах; h — отношение между человеческим богатством (труд) и всеми другими формами богатства; y — общий объем богатства; и — величина, отражающая возможное изменение вкусов и предпочтений.

Согласно классической концепции, реальный ВНП (PQ) меняется медленно, а при изменении числа вовлекаемых факторов производства и технологии на коротких временных отрезках постоянен, поэтому изменение количества денег в обращении окажет влияние только на номинальные переменные и не отразится на реальных переменных. Свойство денег не оказывать влияния на реальные показатели получило название нейтральности денег.

Отсюда классиками был сделан вывод, получивший название **классической дихотомии,** — представление национальной экономики в виде двух обособленных друг от друга секторов: реального и денежного. В реальном секторе происходит движение реальных потоков товаров и услуг, а в денежном секторе совершается обращение денег, которое только обслуживает движение этих потоков, не оказывая на них непосредственного влияния.

Из этого следует, что изменение денежной массы в стране не имеет значения для реального сектора экономики и влияет лишь на номинальные показатели.

Развитие кредитного обращения сблизило денежную массу с финансовыми активами. Поэтому экономисты Кембриджского университета преобразовали традиционную теоретическую модель, определяя массу денег через величину конечного продукта посредством показателя ликвидности:

$$\mathbf{M = kPQ,}$$

где M — количество денежных единиц; Q — общественная величина производства в физическом выражении в единицу времени; P — цена произведенной продукции; k — коэффициент, обратный скорости обращения денег, т. е. $k = 1/V$.

Тогда в общем виде функцию спроса на реальные кассовые остатки (РКО) можно представить:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = kQ$$

или

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = \frac{Q}{V}$$

Из формулы видно, что транзакционный спрос на деньги определяется:

-величиной дохода;

- скоростью обращения денег.

Классики под спросом на деньги понимали только трансакционный спрос, т. е. спрос для совершения сделок.

Равновесие на денежном рынке – ситуация на денежном рынке, когда количество предлагаемых денежных средств и количество денег которое хотят иметь на руках население, равны. Равновесие на денежном рынке есть результат взаимодействия спроса и предложения.

19.3. Равновесие на денежном рынке

Равновесие на денежном рынке — ситуация на денежном рынке, когда количество предлагаемых денежных средств и количество денег, которое хотят иметь на руках население и предприниматели, равны.

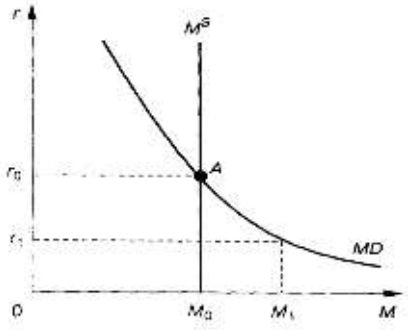
Равновесие на денежном рынке есть результат взаимодействия спроса и предложения денег.

Кривая спроса на деньги отражает взаимосвязи между общим количеством денег которое население и фирмы хотят иметь на руках в данный момент, и процентной ставкой по обычным неденежным активам.

Кривая предложения денег отражает зависимость предложения денег от процентой ставки.

Равновесие на денежном рынке формируется под воздействием центрального банка. В том случае, когда центральный банк, контролируя предложения денег, намерен полеживать его на фиксированном уровне независимо от изменения процентной ставки кривая предложения будет иметь

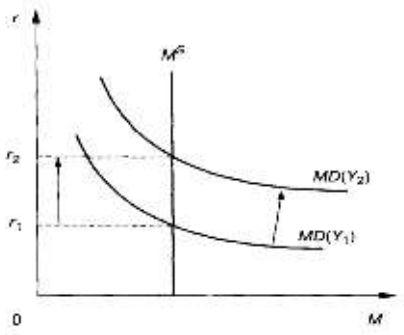
вертикальную линию.



Равновесие на денежном рынке

Равновесие на денежном рынке показано точкой пересечения кривых спроса и предложения, и достигнуто оно в точке *A* (r_0, M_0). При снижении ставки процента до r_1 снижается доходность облигаций и увеличивается потребность в деньгах. В такой ситуации экономические субъекты будут продавать облигации, что вызовет снижение и рыночной цены облигаций. Доход же от продаж возрастет. В результате этих произойдет перемещение денежных средств и постепенно равновесие на денежном рынке восстановится.

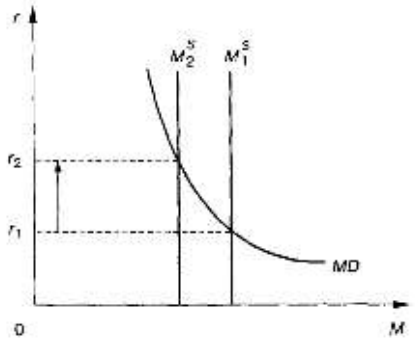
При изменении уровня дохода (например, увеличении) спрос на деньги повысится и тогда произойдет сдвиг кривой спроса на деньги вправо. В этом случае ставка процента повышается.



Сдвиг кривой спроса на деньги

Сокращение предложения денег центральным банком выразится в сдвиге кривой предложения денег влево и росте процентной ставки. Установление и поддержание равновесия на денежном рынке возможно лишь в условиях развитого рынка ценных бумаг и стабильных поведенческих связей,

свойственных экономическим субъектам при относительных изменениях определенных переменных (к примеру, процентной ставки).



Сдвиг кривой предложения на деньги

19.4. Рынок ценных бумаг

Рынок ценных бумаг — составная часть финансового рынка, назначение которого трансформировать сбережения в инвестиции; это фондовый рынок, обеспечивающий долгосрочные потребности в финансовых ресурсах посредством обращения на нем акций, облигаций, депозитных сертификатов, казначейских обязательств и других аналогичных документов.

Ценная бумага — это финансовый документ, удостоверяющий право владения или отношения займа, определяющий взаимоотношения между лицом, выпустившим этот документ, и его владельцем и предусматривающий выплату дохода в виде процентов или дивидендов, а также возможность передачи денежных и иных прав, вытекающих из этого документа, другим лицам.

Эмитируют (выпускают) ценные бумаги фирмы, банки, государство, называемые эмитентами. Порядок эмиссии ценных бумаг регулируется законодательством.

Основными признаками ценных бумаг являются:

- ликвидность — способность к легкой реализации и превращению их в наличные деньги: **доходность** — способность приносить доход в виде

процента, дивиденда или роста курсовой цены. Это свойство ценных бумаг наиболее ценно, именно оно в первую очередь привлекает к себе покупателей;

— **надежность —** свойство ценных бумаг избегать возможности потерь. Наибольшей надежностью обладают облигации, наименьшей — обыкновенные акции. Чем меньше надежность ценных бумаг, тем ниже их ликвидность;

— **обращаемость** — способность ценных бумаг покупаться и продаваться на рынке, а также быть самостоятельным платежным документом.

Ценные бумаги могут быть:

— **предъявительскими** (передаются другому лицу посредством вручения);

- ордерными (передаются путем совершения надписи, удостоверяющей передачу);

— **именными** (передаются в порядке, установленном для уступки требований).

Ценные бумаги выполняют следующие основные функции: регулирующую, контрольную, информационную, функцию механизма, связывающего различные сферы и отрасли народного хозяйства, включая реальную экономику и финансы.

Рынок ценных бумаг подразделяется на первичный и вторичный.

На первичном рынке происходит эмиссия новых ценных бумаг и размещение ценных бумаг эмитентом по номинальной цене, т. е. цене, обозначенной на ценной бумаге. Размещение бумаг может быть частным и публичным. В первом случае ценные бумаги продаются заранее известным инвесторам, во втором — продаются всем желающим.

На вторичном рынке происходит перепродажа ранее выпущенных ценных бумаг. Здесь определяется их курсовая (рыночная) цена. Этот рынок состоит из фондовой биржи и внебиржевого рынка. При определении курсовой цены учитываются размер дивиденда (как правило, ожидаемого), норма банковского процента, периодичность выплат, длительность обращения, цена гашения, состояние дел и вида на доходность у эмитента. Курсовая цена изменяется в пределах среднего курса. Однако действуют факторы, которые

отклоняют курсовую цену от среднего курса, что вызывает разрыв между ценой спроса и ценой предложения. Такой разрыв называется спредом (от англ. *spread* — разрыв, разница) а определение курсовой цены — котированием. Курсовая цена облигации определяется:

$$B = \frac{a}{i}$$

где B — курс облигации; a — фиксированная сумма дохода по облигации; i — текущая ставка процента.

Вторичный рынок, как отмечалось, включает в себя фондовую биржу и внебиржевой рынок. Фондовая биржа — это оптовый рынок, на котором ценные бумаги продаются не по одной, а пакетами. На внебиржевом, или так называемом «уличном» рынке, обращаются ценные бумаги, не прошедшие предпродажной проверки качества и надежности. Ценные бумаги «уличного» рынка менее надежны в сравнении с биржевыми, однако зачастую более доходны. Доля фондовой биржи многократно меньше, чем внебиржевого рынка.

Рыночный курс ценных бумаг колеблется в зависимости от соотношений между спросом на ценные бумаги и их предложением, которые, в свою очередь, обусловлены прежде всего общеэкономическими факторами: ставкой ссудного процента, уровнем.

19.5. Сущность инфляции.

Инфляция (лат. inflatio - вздутие) означает переполнение сферы обращения денежными знаками сверх действительной потребности национального хозяйства.

Наиболее общее, традиционное определение инфляции – переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и соответственно рост товарных цен.

Это сложное социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства.

Во время инфляции бумажные деньги обесцениваются по отношению к трем вещам.

Во-первых, в период золотого стандарта инфляция выражается в повышении рыночной цены золота в бумажных деньгах.

Во-вторых, аналогичный процесс ведет к возрастанию цены товаров.

В-третьих, при инфляции курс национальной валюты падает по отношению к иностранным денежным единицам, которые сохранили прежнюю стоимость или обесценились в меньшей степени.

Причины инфляции

Есть множество причин инфляции, однако, в каждой стране складываются свои социально-экономические условия ее возникновения. Выделяют внешние и внутренние причины инфляции.

К внешним причинам относятся:

1) Интернационализация хозяйственных связей: наличие инфляции в других странах влияет на динамику внутренних товарных цен через цены импортируемых товаров. Центральный банк страны для создания собственных валютных резервов скупает иностранную валюту у коммерческих банков, выпуская для этих целей дополнительную национальную валюту, что увеличивает количество денег в обращении.

2) Мировые экономические кризисы

Внутренние причины обусловлены состоянием экономики данной страны. Среди них можно выделить:

1) Дефицит госбюджета. Если он покрывается займами Центрального банка страны, количество денег в обращении резко возрастает, но оно не подкреплено выпуском товаров, что ведет к инфляции.

2) Расходы на военные цели. Они, во-первых, увеличивают расходную часть бюджета, являясь постоянной причиной бюджетного дефицита, что, как было отмечено, ведет к инфляции. Во-вторых, люди, занятые в военном секторе экономики, не создают потребительский продукт, а выступают на

потребительском рынке только в роли покупателей, увеличивая платежеспособный спрос.

3) Расход на социальные цели не адекватные эффективности национальной экономики. В случаях экономических кризисов, спада производства уровень жизни населения снижается. Правительство стремится поддержать население путем дополнительных ассигнований на социальные цели (индексация зарплаты, выплата различных пособий, в том числе по безработице , различных доплат и т.п.), что ведет к увеличению количества наличных денег в обращении и усиливает инфляцию.

4) Инфляционные ожидания, являющиеся одним из основных факторов инфляции. Когда начинается инфляция, население планирует свое поведение в ожидании дальнейшего роста цен. Оно начинает приобретать товары сверх своих текущих потребностей. Происходит «бегство от денег».

5) Чрезмерные инвестиции в отдельные отрасли экономики, например, в сельское хозяйство, не дающие должного экономического эффекта.

6) Структурные нарушения в экономике – диспропорции между накоплением и потреблением, спросом и предложением, доходами и расходами государства и др. факторы.

19.6.Виды инфляции.

В мировой экономической теории и практике известны два вида инфляции спроса и инфляция предложения.

Инфляция спроса возникает в результате увеличения совокупного спроса в условиях полной загрузки производственных мощностей, а значит, и невозможности отреагировать увеличением выпуска продукции. Причинами увеличения спроса могут быть; увеличение государственных заказов и рост заработной платы, а также рост покупательной способности населения. В обращении появляется масса денег, не обеспеченная товарами.

Инфляция предложения (издержек) возникает вследствие роста цен из-за увеличения издержек производства. Причинами роста издержек могут быть – увеличение цен на сырье, действия профсоюзов по повышению заработной платы, монополистическое или олигополистическое ценообразование на ресурсы и др.

В зависимости от характера обесценения денег различаются следующие виды инфляции:

Открытая инфляция: ничем не сдерживаемый, свободный и продолжительный рост цен.

Скрытая, или подавленная, инфляция: государство устанавливает жесткий контроль над ценами в условиях товарного дефицита. При этом допускается снижение качества продукции без уменьшения цен на нее, искусственно завышаются цены на якобы "новые" изделия. Одновременно приходится платить больше денег за товар на "черном" рынке.

Инфляционный шок: одномоментное резкое вздорожание товаров, которое может дать толчок для открытого ускоренного подъема уровня цен.

С учетом места распространения выделяются такие формы инфляции:

Локальная- рост цен происходит в границах одной страны.

Мировая- обесценение денег охватывает группу стран или всю мировую экономику.

Инфляцию подразделяют по темпам развития на следующие виды:

Ползучая- цены поднимаются постепенно, но неуклонно, при умеренном темпе - примерно на 10% в год.

Галопирующая- удорожание продуктов и услуг от 20 до 200% в год может вызвать тяжелые экономические и социальные последствия (падение производства, закрытие многих предприятий, снижение уровня жизни населения и т. п.).

Гиперинфляция- катастрофический рост цен- на 500-1000% и более в год.

Гиперинфляция вызывает крах денежной системы. Деньги начинают утрачивать свои функции. Это происходит, когда заработная плата выдается не деньгами, а талонами и купонами, на которые приобретаются продукты по установленным ценам. Подобное же наблюдается, если среди населения начинается так называемое "бегство от денег": люди не желают держать свои сбережения в денежной форме и стремятся вложить их в материальные ценности.

По признаку ожидаемости можно выделить:

Ожидаемую - инфляцию, которая ожидается и прогнозируется правительством и населением;

Неожиданную- инфляцию, которая характеризуется внезапным скачком цен.

Измерение темпов инфляции.

Инфляция измеряется с помощью статистического показателя - индекса цен.

Индекс цен = (цена рыночной корзины в данном году / цена рыночной корзины в базовом году) * 100

Последствия инфляции

1)Рост цен. Цена перестает выполнять свою главную функцию в рыночном хозяйстве – быть объективным информационным сигналом. Высокие темпы роста общего уровня цен отрицательным образом воздействуют и на фискальную систему – обесцениваются поступления от налогообложения.

2)Ухудшается экономическое состояние государства.

3) Обесцениваются сбережения населения, потери несут банки и учреждения, предоставляющие кредиты. Ущерб от инфляции терпят все категории наемных работников, лица свободных профессий, пенсионеры, рантье, доходы которых либо уменьшаются, либо возрастают темпами меньшими, чем темпы инфляции.

4)Обостряется социальная напряженность в обществе.

19.7.Антиинфляционная политика.

В антиинфляционной политике государств можно выделить два подхода.

Первый подход (его разрабатывают представители современного кейнсианства) предусматривает активную бюджетную политику – маневрирование государственными расходами и налогами в целях воздействия на платёжеспособный спрос.

При инфляционном, избыточном спросе государство ограничивает свои расходы и повышает налоги. В результате сокращается спрос, снижаются темпы инфляции. Однако одновременно ограничивается и рост производства, что может привести к застою и даже кризисным явлениям в экономике, к увеличению безработицы. Такова для общества цена сдерживания инфляции.

Бюджетная политика проводится и для расширения спроса в условиях спада. Если спрос недостаточен, осуществляются программы государственных капиталовложений и других расходов, понижаются налоги. Низкие налоги устанавливаются, прежде всего, для людей со средними и невысокими доходами, которые обычно быстро используют (тратят) свои доходы. Считается, что таким образом расширяется спрос на потребительские товары и услуги. Однако стимулирование спроса бюджетными средствами может и усиливать инфляцию. К тому же большие бюджетные дефициты ограничивают правительственные возможности маневрирования налогами и расходами.

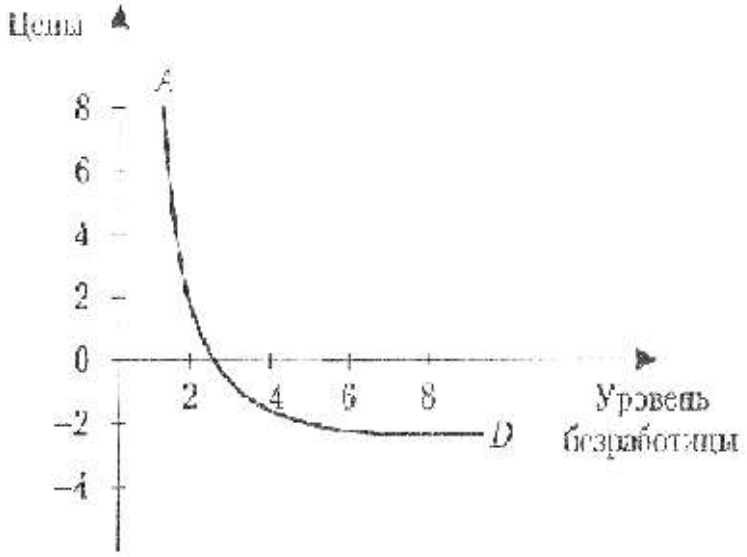
Второй подход рекомендуется экономистами неоклассического направления, выдвигающими на первый план денежно-кредитное регулирование, косвенно и гибко воздействующее на экономическую ситуацию. Этот вид регулирования проводится Центральным банком (формально неподконтрольным правительству), который изменяет количество денег в обращении и ставки ссудного процента, воздействуя таким образом на экономику страны. Экономисты неоклассического направления считают, что государство должно проводить дефляционные мероприятия для ограничения платежеспособного спроса, поскольку стимулирование экономического роста и искусственное поддержание занятости путем снижения естественного уровня безработицы ведет к потере контроля над инфляцией.

19.8.Кривая Филипса.

Современная рыночная экономика инфляционна по своему характеру, поскольку в ней невозможно устранить все причины инфляции (бюджетный дефицит, монополии, диспропорции в народном хозяйстве, инфляционные ожидания населения и предпринимателей, переброс инфляции по внешнеэкономическим каналам и др.).

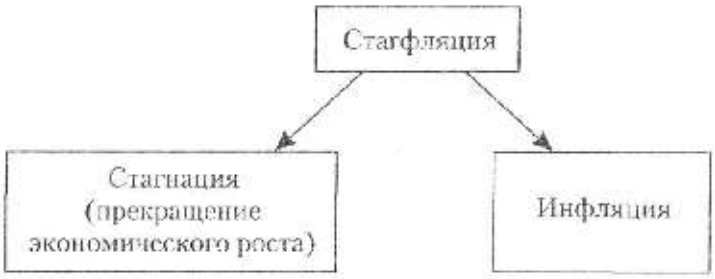
В связи с этим очевидно, что полная ликвидация инфляции невозможна. Поэтому многие государства ставят перед собой такие цели: как сделать ее умеренной, контролируемой и не допустить ее разрушительного размера.

На практике большинство стран выбирает «компромиссный» путь борьбы с инфляцией. В основе этой теории лежит идея о том, что динамика безработицы и инфляции взаимообратны. Значит, правительство должно выбрать: либо безработица, либо инфляция. Одну из первых попыток установить связь между номинальной заработной платой и безработицей сделал Филипс (1958 г.). Он пришел к выводу, что снижение уровня безработицы сопровождается ростом цен и заработной платы на что указывает кривая *AD* (кривая Филипса).



Статистика свидетельствует, что для снижения инфляции на 1% безработица в течение года должна быть на 2% выше своего естественного уровня. С идеей платить безработицей за снижение инфляции согласны не все экономисты. Пока эта проблема не имеет единого решения.

Инфляция, сопровождаемая стагнацией производства, высоким уровнем безработицы и одновременным повышением уровня цен, называется стагфляцией.



Контрольные вопросы:

1. Объясните взаимосвязь экономических колебаний с научно-техническим прогрессом.
2. Охарактеризуйте теории цикла, в которых цикличность обусловлена действием научно-технических факторов.
3. Охарактеризуйте монетарные теории цикла.
4. Охарактеризуйте четырехфазную модель экономического цикла и ключевые особенности входящих в нее фаз.
5. Назовите основные формы кризисов.
6. Каковы основные формы циклов?
7. Раскройте специфические особенности кризиса в переходной экономике современной России. Можно ли считать этот кризис циклическим? Охарактеризуйте масштабный кризис трансформации.
8. Можно ли утверждать, что сущность инфляции сводится только к чрезмерному количеству денег в обращении?
9. Всякий ли рост цен означает, что мы имеем дело с инфляцией? Какие формы проявления инфляции вы знаете?
10. В чем суть кейнсианского и неоклассического подходов к объяснению причин инфляции?
11. Какие критерии положены в основу классификации видов инфляции? Чем различаются умеренная, галопирующая и гиперинфляция?

12. При каких обстоятельствах имеют место подавленная и скрытая инфляция?

13. Какой вид инфляции предпочтительней: сбалансированная или несбалансированная, ожидаемая или неожиданная?

14. Каковы социально-экономические последствия инфляции? Можно ли выиграть или проиграть от инфляции?

15. Почему трудно контролировать инфляцию и как правительство должно бороться с инфляцией?

16. В чем заключается суть и механизм инфляции спроса? Каковы ее особенности в российской экономике?

17. Дайте характеристику инфляции предложения (издержек). Объясните специфику источников инфляции предложения в России.

18. В чем единство и различия в существующих подходах к объединению причин инфляции?

19. Является ли инфляция платой за политику полной занятости? В чем смысл кривой Филлипса?

20. Каковы последствия инфляции?

21. Какие методы борьбы с инфляцией вы знаете?

Тема 20

Кредит и кредитные отношения. Банковская система.

20.1. Сущность кредитных отношений в обществе.

Кредит (от лат. creditum - ссуда, долг) является одной из важнейших экономических категорий.

Для того чтобы кредитные отношения состоялись, необходимы определенные экономико-правовые условия:

1) предприятия, организации, фирмы, вступающие в кредитные отношения, должны являться собственниками у них имущества и этим имуществом отвечать за выполнение взятых на себя обязательств. Физические лица могут

стать участниками кредитных отношений, если они дееспособны в правовом отношении и имеют стабильные, гарантированные источники доходов.

2) обязательным условием кредитной сделки должно быть совпадение экономических интересов двух сторон - кредитора и заемщика. Кредитор должен быть в равной мере заинтересован в выдаче ссуды, как и заемщик - в ее получении. Такое совпадение достигается путем согласования конкретных параметров кредитной сделки: размера ссуды, ее обеспечения, срока кредитования, процентной ставки и др.

Кредитные отношения предполагают наличие двух сторон сделки - кредитора и заемщика.

Кредитор - это субъект кредитного отношения предоставляющий средства во временное пользование. Источником кредита могут быть как собственные средства кредитора, так и заемные.

Развитие отношений обмена и соответственно кредитных отношений привело на определенном этапе к сосредоточению функций кредитора у специальных финансовых институтов - банков. Банкиры олицетворяют собой множество кредиторов, чьи временно свободные денежные средства аккумулируются в банках. Помимо банков, в настоящее время в качестве кредиторов могут выступать предприятия, акционерные общества, частные фирмы, страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды, физические лица, государства.

Заемщик - субъект кредитного отношения, получающий ссуду. Им могут быть юридические и физические лица, испытывающие недостаток собственных средств: фирмы, банки, государства, частные лица.

Экономическая роль и место заемщика *в* кредитной сделке отличается от роли и места кредитора. Заемщик не является собственником ссуженных ему средств, он реализует лишь право временного пользования ими.

Следует отметить, что для современного уровня развития товарно-денежных отношений характерно также одновременное функционирование субъектов в качестве кредитора и заемщика (например, банки).

20.2. Кредит, его функции.

Кредит - это система экономических отношений, связанных с аккумуляцией временно свободных экономических ресурсов и предоставлением их во временное пользование на условиях возвратности, срочности и платности. Следует различать понятия «кредит» и «ссуда». Кредит включает в себя не только саму ссуду, но и отношения, связанные с ее оформлением, выдачей и погашением, в то время как ссуда представляет собой лишь конкретную сумму средств, предоставляемых в долг.

В экономике с развитыми товарно-денежными отношениями кредит выполняет три основные функции:

1) перераспределительную. Назначение этой функции состоит в том, что посредством кредита происходит перераспределение значительной доли ценностей в обществе (часть денежных ресурсов перераспределяется через финансовую систему и систему ценообразования);

2) стимулирующую. Ссуда, как известно, подлежит возврату через определенный период. Поэтому заемщик заинтересован брать ссуду лишь под те проекты, которые эффективны и смогут обеспечить ему возврат не только самой ссуды, но и процентов по ней;

3) замещения наличных денег кредитными операциями. Эта функция кредита связана с тем, что основная часть расчетных и кредитных операций осуществляется через банки. Этим создаются условия для замены наличных денег в обороте кредитными операциями в виде записей по банковским счетам. В процессе движения кредита создаются кредитные орудия обращения: банкнота, вексель, облигация и т.п., которые заменили в современных денежных системах действительные деньги, т. е. золото.

Различают кредиты:

1) **по срокам:**

- краткосрочные (до 1-го года);
- среднесрочные (от 1-го года до 6-8 лет);

- долгосрочные (свыше 6-8 лет);

2) **по видам обеспечения*:***

- гарантированные, т. е. предоставленные под определенный залог;
- необеспеченные (бланковые), при выдаче которых банк не требует никакого обеспечения;

3) **по видам заемщиков*:***

- частному лицу;
- фирме;
- другому банку, в том числе иностранному;
- государству;
- официальным органам иностранных государств;

4) **по направлению использования*:***

- инвестиционный;
- на операции с ценными бумагами;
- на устранение временных финансовых трудностей;
- потребительский;
- экспортный и импортный.

20.3. Основные формы кредита.

Основными формами кредита являются:

1) банковский кредит - это кредит, предоставляемый банками заемщикам в денежной форме. Он может быть прямым и косвенным. При прямом кредитовании сделка совершается напрямую между кредитором и заемщиком. Косвенное кредитование предусматривает предоставление ссуды заемщику через посредника;

2) государственный кредит - это кредит, предоставляемый государству юридическими и физическими лицами в виде покупки последними государственных ценных бумаг. Заемщиком здесь выступает государство. Оно аккумулирует денежные средства на условиях возвратности для финансирования государственных расходов.

В зависимости от заемщика государственный кредит бывает централизованным и децентрализованным. В первом случае в качестве заемщика выступает центральный финансовый орган страны (Министерство финансов), во втором - местные органы власти;

3) коммерческий кредит - это кредит, предоставляемый предприятиями друг другу в товарной форме. При этой форме кредита участники кредитных отношений сами регулируют свои хозяйственные отношения и создают платежные средства в виде векселей - долговых обязательств. Векселя могут быть использованы повторно для платежей, минуя банк, путем передачи их из рук в руки вместо денег;

4*)* потребительский кредит. Первоначально он представлял собой продажу товаров потребительского назначения торговыми предприятиями с отсрочкой платежа. В современных условиях он представляет коммерческую сделку по купле-продаже товаров длительного пользования. Большинство таких сделок происходит с участием финансовых посредников. Покупатель получает ссуду в банке, покупает заранее оговоренный товар, а в дальнейшем погашает задолженность перед банком, внося платежи, включающие и процент за кредит;

5) лизинговый кредит - это отношения между юридически самостоятельными лицами по поводу передачи в аренду средств труда, а также финансирования, приобретения движимого и недвижимого имущества на определенный срок. Лизинг представляет собой форму имущественного (товарного) кредита. Объектом лизинга может выступать любое движимое (машины, оборудование, транспортные средства и др.) и недвижимое (здания, сооружения, коммуникации и др.) имущество, относящееся к основным фондам и являющееся предметом купли-продажи;

6) ипотечный кредит («ипотека» от греч, hypotheke - залог, заклад) - это кредит, предоставляемый под залог недвижимого имущества. Кредитором по ипотеке могут выступать ипотечные банки или специальные ипотечные компании, а также обычные коммерческие и другие банки. Заемщиком могут

быть юридические и физические лица, имеющие в собственности объект ипотеки: жилые дома и квартиры, производственные здания и сооружения, магазины, склады, земельные участки;

7) международный кредит. Он представляет собой временную передачу товарных или денежных ресурсов одних стран для использования другими странами в целях ускорения их социально-экономического развития.

20.4. Структура и функции банковской системы.

Банками являются государственные, акционерные, кооперативные и другие организации, созданные для привлечения денежных средств и размещения их в форме кредита, а также для осуществления иных операций в соответствии с банковским законодательством того государства, на территории которого они осуществляют свою деятельность.

Вся совокупность банков в национальной экономике образует **банковскую систему страны**. Ее следует отличать от кредитной системы, которая представляет собой совокупность финансово-кредитных учреждений, создающих, аккумулирующих и предоставляющих в пользование денежные средства на условиях возвратности, срочности и платности. Кредитная система государства складывается из банковской системы и небанковских финансово-кредитных институтов, способных аккумулировать временно свободные средства и размещать их с помощью кредита. В мировой практике к последним относят: инвестиционные, финансовые и страховые компании, пенсионные фонды, сберегательные кассы, ломбарды и кредитную кооперацию. Эти институты формально банками не являются, но выполняют многие банковские операции и конкурируют с банками.

В настоящее время практически во всех странах с развитой рыночной экономикой банковская система имеет два уровня. Первый уровень банковской системы представлен Центральным (Национальным) или иным банком, выполняющим функцию эмиссионного центра страны. Второй уровень образуют коммерческие банки (частные и государственные).

Основными функциями банков 1-го уровня являются:

- денежно-кредитное регулирование, организация межбанковских расчетов и кассового обслуживания коммерческих банков;

- налаживание совместно с Министерством финансов кассового исполнения Госбюджета;

- регистрация коммерческих банков и контроль за соблюдением ими установленных обязательных нормативов, безопасного и ликвидного функционирования, за применением банковского законодательства;

- контроль за открытием филиалов и представительств иностранных банков на территории государства;

- регулирование внешнеэкономической банковской деятельности;

- валютное регулирование;

- выполнение функций центрального депозитария;

- определение и утверждение порядка, форм и правил организации безналичных расчетов в общественном хозяйстве, обеспечение единого порядка бухгалтерского учета и отчетности в банковской системе;

- другие функции.

Второй уровень банковской системы образуют коммерческие банки. Они являются главным звеном в обслуживании общественного хозяйства и населения.

Коммерческие банки различают:

1) по принадлежности уставного капитала и способу его формирования:

- государственные;

- акционерные;

- с участием иностранного капитала;

- иностранные

- частные

2) по видам совершаемых операций и сфере деятельности:

- универсальные;

- специализированные;

- отраслевые;

3) по территории деятельности:

- общегосударственные;

- региональные;

- международные.

Коммерческие банки независимы от исполнительных и распорядительных органов государственной власти и управления при принятии ими решений, связанных с текущей банковской деятельностью. Работникам органов государственной власти и управления запрещается участие, в том числе путем совмещения должностей, в органах управления банков. Банки не отвечают по обязательствам государства и клиентов, равно как и последние не отвечают по обязательствам банков. Банки несут лишь ответственность по своим обязательствам перед клиентами всем принадлежащим им имуществом и денежными средствами.

Коммерческие банки осуществляют свою деятельность на основе лицензий на совершение банковских операций, получаемых от Центрального (Национального) банка. Условием выдачи таких лицензий является соблюдение установленных законодательством правил и подготовленность к проведению операций с денежными средствами при минимальном для клиентов риске. Сделки, совершенные без надлежащего разрешения, признаются недействительными со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Банки являются юридическими лицами и функционируют на принципах хозяйственно-коммерческого расчета. По согласованию с местными органами власти они могут открывать филиалы и представительства и наделять их правами в пределах своей компетенции.

Прекращение деятельности банков производится по решению их акционеров, пайщиков или других владельцев банка с письменного согласия Центрального (Национального) банка, а также в других случаях, предусмотренных законодательством.

Операции, совершаемые банками, делятся на пассивные и активные. Пассивные операции - это операции, посредством которых банки формируют свои ресурсы для проведения кредитных и других операций:

- привлечение на хранение средств на счетах;

-прием вкладов (депозитов);

- получение банком кредитов;

- увеличение собственного капитала банка;

- получение доходов от размещения ценных бумаг;

- и др.

Активные операции - это операции по размещению банками имеющихся в их распоряжении ресурсов. Среди активных операций выделяют их два главных вида: кредитные (учетно-ссудные) и инвестиционные (операции с ценными бумагами).

Среди наиболее встречающихся банковских операций можно выделить:

1) депозитные операции - это операции кредитных учреждений по привлечению денежных средств во вклады и их размещению. Под депозитом понимаются записи в банковских книгах, свидетельствующие о наличии определенных требований клиента к банку, или же средства клиента в банке в форме вклада по соответствующему соглашению или договору. В качестве депозитов выступают деньги или ценные бумаги, поступающие в банки и подлежащие возврату внесшему их лицу. На основе депозитных операций формируется большая часть кредитных ресурсов банка;

2) кредитные операции - это операции по предоставлению банками денежных ссуд. В качестве кредитора выступают банки, а заемщиками - фирмы, организации, кооперативы, граждане и т. д. Отношения между кредитором и заемщиком оформляются кредитным опорой;

3) расчетные операции - это операции, связанные с осуществлением банками расчетов и переводов по поручению клиентуры;

4) валютные операции - это сделки с валютными ценностями и операции, связанные с:

- переходом права собственности на валютные ценности;

- использованием в качестве средства платежа иностранной валюты при осуществлении внешнеэкономической деятельности;

- ввозом (пересылкой) из-за границы и вывозом (пересылкой) за границу валютных ценностей, а также осуществлением международных денежных переводов.

К валютным ценностям относятся: иностранная валюта; ценные бумаги, платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы и др.); фондовые ценности (акции, облигации и др.) в иностранной валюте; драгоценные металлы - золото, серебро, платина и металлы платиновой группы в любом виде и состоянии, за исключением ювелирных и других бытовых изделий из этих металлов и лома таких изделий; природные драгоценные камни в сыром и обрабатываемом виде (алмазы, бриллианты, рубины, изумруды, сапфиры, жемчуг), за исключением ювелирных и других бытовых изделий из этих камней и лома таких изделий;

5) кассовые операции - это операции по кассовому обслуживанию хозяйства и населения. Банки организуют сбор (инкассацию) поступающих в кассы предприятий и организаций наличных денег, обеспечивают их учет и хранение, выдачу предприятиям, объединениям, учреждениям и населению наличных денег в соответствии с существующими положениями и правилами;

6) фондовые операции - это операции банков с ценными бумагами. Ценные бумаги - это документы, содержащие какое-либо имущественное право или отношения по займу, реализация которых возможна только при условии их предъявления. Фондовые операции являются инвестиционными операциями;

7) лизинговые операции - это сделки, при которых одна сторона (лизингодатель) по поручению другой стороны (пользователя) вступает в соглашение по приобретению имущества с третьей стороной (производителем) на условиях, одобренных пользователем, поскольку они затрагивают его интересы (ЛИЗИНГ - от англ. lease - аренда - имущественный наем);

8) трастовые (доверительные) операции - это операции банков но управлению имуществом и выполнению иных услуг по поручению и в интересах клиента на правах его доверенного лица. Основную долю трастовых операций коммерческих банков для физических лиц составляют агентские (посреднические) услуги. К ним относятся: прием, хранение и обмен ценных бумаг, наблюдение за их курсами, купля-продажа ценных бумаг с целью сохранности и увеличения активов; временное управление имуществом лиц, лишенных права осуществлять эту функцию (недееспособные, несовершеннолетние); хранение ценностей в сейфах; уплата налогов, долгов, консультации и рекомендации и др.;

9) факторинговые операции - это операции по приобретению и уступке денежных требований, передаче права на взыскание долгов;

10) трансферные операции - это операции банков мо переводу иностранной валюты или золота из одной страны в другую; банковские операции, связанные со встречными переводами национальных или национальной и конвертируемой валют двух или нескольких стран.

В процессе своей деятельности банки могут выполнять и другие операции, не противоречащие банковскому законодательству. Банкам запрещается вступать в любого рода сделки, которые могут привести к незаконным доходам.

20.5. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты

Денежно-кредитная политика — это важнейшая составная часть макроэкономической политики, нацеленная на достижение ряда общеэкономических задач. Она представляет собой совокупность государственных мероприятий в области кредитно-денежной системы. **Денежно-кредитная политика** осуществляется посредством специфических инструментов и реализует определенные цели.

Выделяют **конечные** и **промежуточные** цели. **Конечные цели.** К ним относят:

—быстрый рост реального валового внутренне" продукта:

—низкую безработицу;

—стабильные цены;

—устойчивый платежный баланс.

Конечные цели осуществляются кредитно-денежной политикой, которая, наравне с фискальной, валютной, внешнеторговой и другими видами политики, является важным направлением экономической политики государства. **Промежуточные цели.** К ним относят:

— денежную массу;

— ставку процента;

— обменный курс.

Эти цели непосредственно относятся к деятельности Центрального банка и реализуются в рыночной экономике посредством косвенных инструментов. В западной экономической литературе существует мнение, согласно которому промежуточные цели не относятся ни к инструментам кредитно-денежной политики Центрального банка, ни к реальным целям этой политики, но представляют собой промежуточные звенья в передаточном механизме, соединяющем инструменты Центрального банка и его цели.

Цели достигаются посредством определенных инструментов, которые подразделяются на прямые и косвенные.

К прямым инструментам относят:

— лимиты кредитования;

— прямое регулирование процентной ставки.

К косвенным инструментам относят:

— операции на открытом рынке:

— изменение нормы обязательных резервов;

— изменение учетной ставки (ставки рефинансирования).

Операции на открытом рынке — покупка и продажа Центральным банком государственных ценных бумаг (облигаций). Посредством операций на открытом рынке Центральный банк регулирует величину денежной массы в народном хозяйстве страны. Покупая ценные бумаги, Центральный банк тем

самым увеличивает резервы коммерческих банков, повышает их кредитные возможности, расширяя денежное предложение. Продавая ценные бумаги, Центральный банк сокращает резервы коммерческих банков, сокращает их кредитные возможности и денежное предложение.

Операции на открытом рынке нередко происходят в форме **соглашений об обратном выкупе (РЕПО).** Это происходит следующим образом. Центральный банк продает ценные бумаги с условием их обязательного выкупа по более высокой цене по истечении определенного времени.

Изменение норм обязательных резервов — метод воздействия на величину банковских резервов, ключевое понятие в обязательных резервных требованиях.

Норма обязательных резервов устанавливается Центральным банком в процентах от величины депозитов. Ее величина зависит от:

— **вида вкладов** (по срочным вкладам она ниже в сравнении с вкладами до востребования);

— **размеров банков** (для крупных банков она выше в сравнении с мелкими банками).

Изменение нормы обязательных резервов происходит в двух основных формах: в форме увеличения и в форме уменьшения.

В результате увеличения нормы обязательных резервов увеличиваются обязательные резервы, сокращается кредитная активность коммерческих банков, поскольку уменьшается денежное предложение.

Уменьшение нормы обязательных резервов, наоборот, увеличивает средства для расширения кредита, повышает денежное предложение, стимулируя тем самым кредитную активность коммерческих банков.

Обязательные резервы хранятся в виде беспроцентных вкладов в Центральном банке. Кроме обязательных резервов коммерческие банки могут хранить и **избыточные резервы** — суммы сверх обязательных резервов на непредвиденные случаи, например для увеличения потребности в ликвидных средствах. Чем большая сумма хранится в избыточных резервах, тем больше

теряется доход, который коммерческие банки могли бы получить в случае использования их в обороте.

Изменение учетной ставки — это изменение процентной ставки, по которой коммерческие банки могут брать в долг резервы у Центрального банка; осуществляется в форме повышения или понижения учетной ставки.

В результате повышения учетной ставки растет процентная ставка, сокращается объем заимствования у Центрального банка, вызывая тем самым сокращение операций коммерческих банков по предоставлению ссуд. Коммерческие банки, получая дорогой кредит, сами увеличивают свои ставки по ссудам, вследствие чего происходит удорожание кредита вообще.

Снижение учетной ставки, наоборот, облегчает получение банковских кредитов, понижается процентная ставка, расширяются кредитные операции, увеличивается денежное предложение.

Учетная ставка (ставка рефинансирования), как правило, ниже ставки межбанковского рынка.

Денежно-кредитная политика, осуществляемая Центральным банком, производится посредством политики дешевых или дорогих денег. **Политика дешевых денег** присуща в основном экономическому кризису и большой безработице. Она делает кредит дешевым и легкодоступным, увеличивает денежное предложение, понижает процентную ставку, стимулирует рост инвестиций и ВВП. **Политика дорогих денег** сокращает или ограничивает рост денежной массы в стране, понижает доступность кредита, тем самым сокращает инвестиции, уменьшает совокупные расходы и ограничивает инфляцию.

Используя названные инструменты кредитно-денежной политики, Центральный банк воздействует на промежуточные цели — денежную массу, ставку процента, обменный курс. Эти действия преследуют достижение конечных целей кредитно-денежной политики.

Кредитно-денежная политика приводит к различным результатам в коротком и долгом периодах. В коротком периоде в большей мере влияет на

реальный выпуск и в меньшей — на цены. В долгом периоде изменение денежной массы влияет главным образом на уровень цен и в небольшой мере — на реальный объем выпуска.

Вопросы для обсуждения:

1. Назовите условия равновесия на денежном рынке. Что такое ликвидная ловушка?
2. Какие виды кредитно-финансовых учреждений вы знаете?
3. Охарактеризуйте основные виды кредитов.
4. Как банки делают деньги? Что такое депозитный мультипликатор? Каков его экономический смысл?
5. Как рассчитывается норма банковской прибыли?
6. Каковы функции Центрального банка и его взаимоотношения с коммерческими банками?
7. Выполняют ли коммерческие банки эмиссионные функции?
8. Чем акции АО отличаются от облигаций?
9. Какие факторы определяют курс акций на рынке ценных бумаг?

Тема 21 Финансовая система и финансовая политика государства.

21.1. Государственное регулирование экономики: субъекты, объекты, цели, методы

Государственное регулирование экономики — система мер законодательного, исполнительного и контрольного характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями, нацеленная на повышение эффективности производства и удовлетворение потребностей общества.

Государственное регулирование экономики имеет объективную основу:

– обобществление производства как в границах национальной экономики, так и в международном масштабе;

— развитие НТР, требующее громадных трудовых и финансовых ресурсов, которыми не располагают частные предприниматели;

— неспособность рынка решать экологические, социальные проблемы;

— неспособность рынка обеспечить удовлетворение потребностей в общественных товарах.

Рынок определяет равновесную цену, производство во многих сферах, в то время как государство регулирует рынок посредством налогообложения, инвестиций, субсидий. При этом обе стороны — рынок и государство — существенны.

Субъектами государственного регулирования экономики являются:

— носители;

— выразители;

— исполнители хозяйственных интересов.

К носителям хозяйственных интересов относятся социальные группы, отличающиеся друг от друга с позиции их имущественного состояния, доходов и видов деятельности при аналогичных доходах, по профессиям, отраслевым и региональным интересам.

Выразителями хозяйственных интересов являются объединения носителей экономических интересов в различные союзы и ассоциации: профсоюзы, союзы предпринимателей, фермеров, торговцев, студентов, маклеров и т. д.

К **исполнителям** хозяйственных интересов относятся исполнительные органы хозяйственных интересов, организованные по подчиненности и включающие органы власти, и Центральный национальный банк.

Объектами государственного регулирования выступают сферы, отрасли, районы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где образовались (или могут образоваться) проблемы, которые нельзя разрешить автоматически или в ближайшем будущем.

Основными видами объектов государственного регулирования являются: экономический цикл, занятость, накопление капитала, цены, денежное

обращение, платежный баланс, научные исследования, окружающая среда, конкуренция, внешнеэкономические связи и др.

Объекты различаются по уровню решаемых проблем:

- фирма;
- район;
- отрасль;
- сфера производства;
- национальная экономика;
- международные отношения.

Целями государственного регулирования экономики выступают: а) экономическая и социальная стабильность — **главная** цель: б) опосредствующие цели для решения главной (первичные, вторичные, третичные и т. д.) — **конкретные** цели.

В системе методов государственного регулирования экономики центральное место занимают **экономические** методы, которые включают в себя: а) методы **прямого** государственного регулирования; б) методы **косвенного** государственного регулирования.

Прямые методы выступают в следующих основных формах:

а) целевое финансирование государства (дотации предприятиям, финансирование научно-технических, экологических программ, финансирование социальной сферы):

б) государственные закупки;

в) функционирование государственного сектора экономики.

Косвенные методы выступают в следующих основных формах:

а) денежно-кредитные методы (учетная ставка, операции на открытом рынке пенных бумаг, установление норм обязательных резервов);

б) бюджетно-налоговые методы (система налогообложения, установление налоговых скидок, предоставление налоговых льгот):

в) ускоренная амортизация (нормы амортизации, порядок амортизационных списаний);

г) внешнеэкономические методы (стимулирование экспорта, кредитование экспорта, ограничение или привлечение иностранного капитала).

В государственном регулировании экономики используются административные методы, основными формами которых являются:

— **антимонопольные меры** (предупреждение монопольного сговора, принудительное разукрупнение, контроль функционирования доминирующих производителей);

— **введение обязательных стандартов** (экологические, санитарные, социальные стандарты);

— **определение минимально допустимых параметров жизни населения** (гарантированный минимум заработной платы, пособия по безработице).

Государство организует деятельность государственного сектора, работающего с государственной собственностью, которая, в свою очередь, формируется **тремя путями:**

— **национализацией** (с выплатой стоимости капитальных активов);

— строительством за счет средств государственного бюджета новых предприятий;

— покупкой государством акций частных предприятий и созданием смешанных предприятий. Последний путь в настоящее время является преобладающим.

Среди крупных экономистов Запада нет единства относительно роли государства. Так, если П. Самуэльсон поддерживает концепцию финансирования государством жилищного строительства и продовольственной помощи как способа снижения нищеты, то М. Фридмен, напротив, предпочитает обеспечить бедным дополнительный доход, чтобы они решали свои проблемы без вмешательства государства.

По мнению Самуэльсона, побочные последствия (загрязнение окружающей среды, шум самолетов в окрестностях аэродромов) наносят вред здоровью жителей. Находящиеся вне пределов рыночной системы

здравоохранение и образование не подпадают под действие закона спроса и предложения. В связи с этим государство должно взять на себя решение этих проблем. Фридмен считает, что спрос и предложение — наиболее мощные экономические рычаги и наиболее полезные. Поэтому государство не должно трогать бизнес, а должно дать ему «делать свое дело».

И еще один факт. Камнем преткновения для экономистов является закон о минимальной заработной плате. По Самуэльсону, этот закон является способом помочь рабочим, находящимся внизу доходной пирамиды. По Фридмену, наоборот, он вредит людям, увеличивая безработицу. Логика его рассуждений такова: закон о минимальной заработной плате, повышая стоимость рабочей силы, делает невыгодным для многих фирм держать низкооплачиваемых рабочих: в результате тех, кто мог бы в других условиях остаться на работе, увольняют.

21.2. Фискальная политика государства: цели и виды.

Под **фискальной (бюджетно-налоговой) политикой государства** понимается система регулирования экономики посредством государственных расходов и налогов, т. е. она сводится к манипулированию налогами и государственными расходами.

Выделяют следующие цели фискальной политики:

- сглаживание колебаний экономического цикла;
- обеспечение устойчивого экономического роста;
- достижение высокого уровня занятости при умеренных темпах инфляции.

Общая фискальная политика подразделяется на **два типа:** дискреционная и недискреционная (автоматическая) фискальная политика.

Дискреционная фискальная политика вызвана сознательными решениями правительства в области государственных расходов и налогов с целью воздействия на реальный объем национального дохода, занятость и инфляцию. В этом случае обычно принимаются новые законы.

Основными инструментами дискреционной политики выступают:

— изменения ставок налогообложения:

— проекты общественных работ;

— трудоустройство населения.

Это активная фискальная политика государства.

Дискреционная фискальная политика, осуществляемая в целях сглаживания экономического цикла, бывает **двух видов.**

— **Экспансионистская (стимулирующая) связана с увеличением государственных расходов и снижением налогов или сочетанием этих мер (так как мультипликационный эффект от государственных расходов больше, чем от снижения налогов). В краткосрочном периоде такая политика сокращает спад производства за счет дефицитного финансирования.**

— **Рестрикционная (контрактивная), или сдерживающая, связана с увеличением налогов и снижением государственных расходов или сочетает эти меры, чтобы ограничить инфляционный рост экономики.**

Недискреционная (автоматическая) фискальная политика не требует специальных решений правительства, так как основана на действии встроенных стабилизаторов, которые приводят к автоматическому изменению налоговых поступлений в государственный бюджет и государственных расходов. Это пассивная фискальная политика.

Встроенный (автоматический) стабилизатор — это экономический механизм, автоматически реагирующий на изменение экономической конъюнктуры.

Встроенные (автоматические) стабилизаторы поддерживают экономическую стабильность на основе саморегуляции. В качестве встроенных стабилизаторов выступают: прогрессивный подоходный налог, пособия по безработице, пособия по бедности, субсидии фермерам, а также система участия в прибылях. При помощи встроенных стабилизаторов в зависимости от экономической конъюнктуры изменяются налоговые поступления и го-

сударственные трансферты, таким образом они сглаживают циклические колебания, но не устраняют их. В период спада встроенные стабилизаторы приводят к уменьшению налоговых поступлений в государственный бюджет, росту социальных выплат и дефициту государственного бюджета. В период подъема происходит обратный процесс.

21.3. Финансовая система: сущность и функции.

В современной науке выделяют три понятия: финансы, финансовая система, финансовая политика.

Финансы — это сложившаяся в обществе система экономических отношений по формированию, распределению и использованию фондов денежных средств. Совокупность отношений, но поводу использования фондов денежных средств через соответствующие учреждения составляет **финансовую систему.**

Политика, проводимая финансовой системой, называется **финансовой политикой.**

Финансы выполняют ряд функций:

- функция **аллокации** ресурсов связана с предоставлением обществу определенных благ со стороны государства, которые не может предоставить частный сектор: милиция, армия, дороги, освещение, водопровод, канализация и т. д.;
- **аккумулирующая** состоит в концентрации средств и создании материальной базы существования государства;
- **регулирующая** — в стимулировании деятельности хозяйственных субъектов;
- **распределительная** — в формировании денежных средств и их использовании через бюджет, соцстрах и т. д.:
- **контрольная** — в обеспечении правильности взимания налогов и их использования по назначению.

Субъектами (носителями) финансовых отношений являются: государство, фирмы, различные объединения, организации и отдельные граждане.

Отношения, возникающие между ними по поводу использования денежных фондов, можно свести к следующим группам.

- Между государством и предприятиями. Они охватывают систему платежей в госбюджет и различные фонды государственных организаций. На их основе формируется централизованный доход государства.
- Между фирмами. Они складываются на основе договоров, в которых содержатся взаимные платежные обязательства.
- Между фирмами и банками по поводу получения и использования кредита.
- Между фирмой в целом и ее структурными подразделениями.
- Между государством и общественными организациями.
- Между государством и населением по поводу получения населением различного рода трансфертных выплат: пенсий, пособий, стипендий и т. д. К ним относятся также выпуск займов, организация лотерей и т. п.

В финансах различают 3 составные части.

1) Финансы населения.

2) Финансы объединений, фирм и межотраслевых комплексов, т. е. децентрализованные финансы.

3) Общегосударственные, т. е. централизованные, финансы.

Финансы населения состоят из доходной части, образованной первичными доходами семей, и из расходной части, которая представлена всеми расходами и сбережениями населения.

Децентрализованные финансы (финансы хозяйственных субъектов) находятся в распоряжении фирм, объединений и организаций.

Централизованные (государственные) финансы — это главная часть всей финансовой системы. Они включают в себя государственное социальное страхование, государственное имущественное и личное страхование, государственный кредит, государственный бюджет.

21.4. Государственный бюджет и государственный долг.

Государственный бюджет является ведущим звеном государственных финансов. С его помощью осуществляется распределение и перераспределение **ВНП** между территориями и отраслями.

Бюджет — это смета (баланс) доходов и расходов.

Доходные статьи бюджета*:* налог на прибыль предприятий, НДС, акциз, местные налоги, доходы от внешнеэкономической деятельности, рентные платежи, неналоговые доходы, НДФЛ, средства ссудного фонда и др.

Расходные статьи бюджета*:* финансирование экономики, социально-культурные программы НИОКР и НТ-программы, оборона, управление, целевые программы, кредиты и помощь другим государствам.

В организации финансовой системы можно выделить 2 принципа.

1) Демократический централизм — присущ административно-командной системе (в прошлом — СССР и странам Восточной Европы). Он обязывал нижестоящие финансовые учреждения выполнять директивные указания центральных финансовых органов.

2) Фискальный федерализм — он утвердился в странах с развитой рыночной экономикой и предполагает, что местные бюджеты не входят своими доходами и расходами в государственный бюджет. Местные органы власти из своего бюджета финансируют охрану общественного порядка, школы, больницы и т. д.

Различают 3 состояния госбюджета:

- **нормальное**, если расходная часть госбюджета равна доходной;
- **дефицитное**, когда расходы превышают доходы;
- **профицитное**, если доходы превышают затраты.

Причины дефицита госбюджета

1) Падение доходов в условиях кризисного состояния экономики и уменьшения прироста национального дохода.

2) Уменьшение акцизных налогов, поступающих в госбюджет.

3) Увеличение бюджетных расходов.

4) Непоследовательная финансово-экономическая политика.

Меры по снижению бюджетного дефицита

1) Переход от финансирования к кредитованию.
2) Постепенная ликвидация дотаций убыточным предприятиям.
3) Снижение расходов на управление государством.
4) Изменение системы налогообложения.
5) Повышение роли местных бюджетов.

Существуют 4 традиционных способа покрытия дефицита бюджета:

1) выпуск госзаймов;

2) ужесточение налогообложения;

3) секвестр, т. е. пропорциональное снижение государственных расходов по всем статьям;

4) производство денег, или «сеньораж», т. е. печатание денег. Однако в настоящее время сеньораж не является простым печатанием денег, так как это вызывает инфляцию. Современный сеньораж выражается в создании резервов коммерческих банков, которые концентрируются в ЦБ и могут быть использованы для покрытия дефицита бюджета.

В экономической теории имеется несколько подходов к решению проблемы бюджетного дефицита.

Первая концепция: бюджет должен балансироваться ежегодно.

Стремясь сбалансировать бюджет, правительство может либо повысить ставки налогов, либо сократить государственные расходы, либо использовать сочетание этих двух мер.

Ежегодно балансируемый бюджет является не антициклическим, а проциклическим.

Вторая концепция: бюджет должен балансироваться не ежегодно, а в ходе экономического цикла. Например, в стране наблюдается экономический спад. Чтобы ему противостоять, правительство снижает налоги и увеличивает расходы, т. е. сознательно вызывает дефицит. Затем наступает подъем, тогда

правительство повышает налоги и снижает расходы. Возникшее положительное сальдо бюджета покроет государственный долг, появившийся в период спада.

Вывод: бюджет сбалансируется не за один год, а в период цикла.

Третья концепция: целью государственных финансов является обеспечение сбалансированности не бюджета, а экономики. Главное для правительства — поддерживать макроэкономическую стабильность. Для достижения этой цели можно вводить любой дефицит.

Каждая из этих концепций имеет сильные и слабые точки. Финансовая политика в нашей стране ориентируется на первую концепцию.

Помимо бюджетных средств каждая страна практикует использование внебюджетных фондов.

Внебюджетные фонды — это фонды денежных средств, привлекаемых помимо бюджета для финансирования различных решаемых государством задач.

К числу основных внебюджетных фондов в России относятся:

- фонд государственного социального страхования;
- пенсионный фонд;
- фонд обязательного медицинского страхования и др.

Фонд государственного социального страхования предназначен для выплаты пособий по временной нетрудоспособности. Он создается страховым методом при обязательных отчислениях предприятий и организаций.

Пенсионный фонд обслуживает пенсионеров. Доходы пенсионного фонда формируются за счет страховых взносов предприятий, организаций и граждан, занимающихся трудовой деятельностью.

Фонд обязательного медицинского страхования предназначен для оказания бесплатной медицинской помощи. Следует заметить, что иногда средства из внебюджетных фондов используются не по их прямому назначению, что создает острую социальную напряженность.

Нарастание бюджетного дефицита приводит к появлению и росту государственного долга.

Государственный долг — это сумма накопленных за определенный период времени бюджетных дефицитов за вычетом имевшихся в то же время положительных сальдо бюджета.

Государственный долг может быть внешним и внутренним.

Внешний государственный долг — это долг иностранным государствам, организациям и лицам. Он имеет негативное значение, так как страна отдает за рубеж свои ценные бумаги и перекладывает груз долга на последующие поколения.

Внутренний долг — это задолженность правительства данной страны ее гражданам. В случаях, когда государство прекращает платежи по своим долгам, наступает дефолт. Дефолт — это банкротство государства-должника. Примером дефолта в новейшей российской истории является прекращение оплаты государством своих обязательств по ГКО в августе 1998 г.

Наличие государственного долга имеет реальные негативные последствия.

- Погашение внутреннего долга путем выплаты процентов населению увеличивает неравенство доходов 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 или их снижение могут подорвать действие экономических стимулов развития производства.
- Отрицательно сказывается на экономике ситуация, когда правительство вынуждено брать займы на рынке капиталов для уплаты процентов по государственному долгу, так как это обстоятельство приводит к росту сокращения капиталовложений внутри страны.
- Наличие государственного долга создает психологическое напряжение в стране, порождая неуверенность в деловой активности экономики в целом и каждого гражданина в отдельности.

21.5. Налоговая система и принципы ее функционирования.

Основным источником доходов государства являются налоги. Налоговую политику называют фискальной. Слово «фискальный» латинского происхождения и в переводе означает «казенный». В России в эпоху Петра I фискалами называли должностных лиц, которые надзирали за сбором налогов и финансовыми делами. В современной экономической литературе фискальная политика ассоциируется с государственным регулированием налоговой системы.

Налоговая система — это совокупность пошлин, сборов, налогов и других платежей, а также общих принципов налогообложения и сборов.

Пошлина (англ. *tariff)* — денежные сборы, взимаемые соответствующими государственными органами при выполнении ими определенных функций, предусмотренных законодательством данной страны. Наиболее распространены регистрационные, гербовые, почтовые, судебные и наследственные пошлины. С провозимых через границу товаров взыскиваются таможенные пошлины.

Сбор — это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий предоставления им определенных прав или выдачи разрешений (лицензий).

Однако основным источником доходов государства являются налоги.

Налог — это изъятие в пользу государства заранее определенной и установленной в законодательном порядке части дохода, хозяйствующего субъекта.

Налогообложение — это способ регулирования доходов и источников пополнения государственных средств.

Исторически налоги возникают с появлением государства. Сколько веков существуют налоги, столько экономическая теория ищет принципы оптимального налогообложения, первые из которых сформулировал А. Смит. На основе его взглядов к настоящему времени сложились **две крупные концепции налогообложения.**

Первая основана на идее, что налог должен быть пропорционален той выгоде, которую получает налогоплательщик от услуги, оказанной им государством (пример А. Смита: ремонт дорог должен оплачивать тот, кто ими пользуется).

Вторая концепция предполагает зависимость налога от размера получаемого дохода.

Современные налоговые системы используют целый ряд принципов:

- всеобщность, т. е. охват всех экономических субъектов, получающих доходы;
- стабильность, т. е. устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени;
- равнонапряженность, т. е. взимание налогов по идентичным для всех налогоплательщиков ставкам;
- обязательность, т. е. принудительность налога, неизбежность его выплаты, самостоятельность субъекта в исчислении и уплате налога;
- социальная справедливость, т. е. установление налоговых ставок и налоговых льгот, оказывающих щадящее воздействие на низкодоходные предприятия и группы населения.

Налоговая система базируется на законодательных актах государства, которыми устанавливаются элементы налога. К ним относятся:

- **субъект налога**, или налогоплательщик, т. е. лицо, на которое возложена обязанность уплачивать налог; им может быть юридическое или физическое лицо;
- **объект налога**, т. е. доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимое имущество и т. д.);
- **источник налога** — это независимо от объекта налогообложения -чистый доход общества;
- **ставка налога** — это важный элемент налога, определяющий величину налога на единицу обложения (скажем, с одной сотки земли, с 1000 руб. и т. д.). Различают предельную налоговую ставку, среднюю, нулевую и льготную.

Предельная налоговая ставка есть прирост выплачиваемых налогов, поделенный на прирост дохода.

Средняя налоговая ставка — это общий налог, поделенный на величину налогооблагаемого дохода.

Налоговые льготы — это уменьшение налоговых ставок или полное освобождение от налогов отдельных физических или юридических лиц в зависимости от профиля, производства, характера производимой продукции и других характеристик.

Льготы в силу их разнообразного характера и большого охвата налогоплательщиков могут приводить к ощутимому снижению реальной ставки налогообложения по сравнению с номинальной.

Поэтому по признаку соотношения между ставкой налога и доходом налоги делятся на:

- **прогрессивный,** при котором средняя ставка повышается по мере возрастания дохода;
- **регрессивный,** при котором средняя ставка понижается по мере возрастания дохода;
- **пропорциональный,** при котором средняя ставка остается неизменной независимо от размеров дохода.

По механизму формирования налоги делятся на две основные группы: прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются непосредственно с владельцев имущества, получателей доходов.

Косвенные налоги взимаются в сфере реализации или потребления товаров и услуг, т. е. в конечном итоге перекладываются на потребителей продукции.

К прямым налогам относятся:

- НДФЛ
- на прибыль корпораций;
- на прирост капитала;
- с наследства и дарений;
- поимущественный налог.

К косвенным налогам относятся:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- на отдельные виды товаров (акцизы); к таким товарам относятся: табак, драгоценности, нефтепродукты и т. д.;
- таможенные пошлины.

Таковы общемировые стандарты. Налоговые реформы России приблизили ее систему налогообложения к международным нормам. Налоги в России разделены на три группы: федеральные, республиканские и местные.

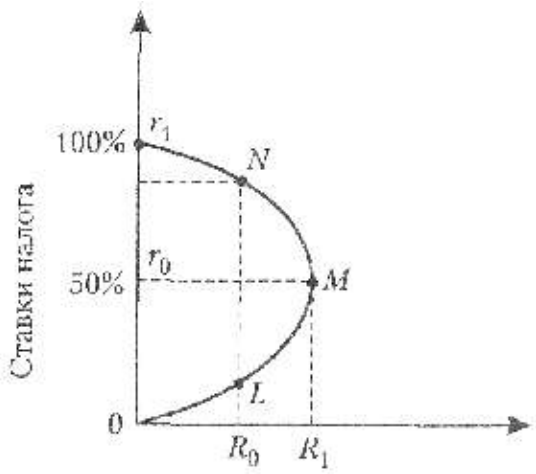
Федеральные налоги устанавливаются парламентом и в обязательном порядке взимаются на всей территории России.

Региональные налоги тоже общеобязательны. При этом сумма платежей по налогу зачисляется равными долями в бюджет республики и в бюджет города или района, где расположен налогоплательщик.

Местные налоги лишь частично являются общеобязательными. Часть налогов может устанавливаться по решению местных властей.

21.6. Кривая Лаффера.

Установлена связь между ставкой налога и деловой активностью. Американский профессор А. Лаффер (сторонник теории предложения) доказал, что при ставке подоходного налога выше определенного уровня резко снижается деловая активность, ибо предпринимательская деятельность становится невыгодной. А более низкие ставки налогов создают стимулы к работе, сбережениям и инвестициям, принятию деловых рисков, расширению национального производства и дохода. В результате расширяется налоговая база, которая сможет поддержать налоговые поступления на высоком уровне даже при том, что ставки налога будут ниже**. Связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями получила название «кривая Лаффера»**



Если налоговая ставка равна нулю (точка 0), то государство ничего не получит. Если налоговая ставка r_1, = 100%, то никто не будет заинтересован работать и государство тоже ничего не получит. При какой-то ставке (скажем, *г* = 50%) сумма, взимаемая государством в виде подоходного налога, достигнет максимума *R* (точка *M).* Попытки повысить налоговые ставки приведут к снижению R_a (точка *N).* Кривая Лаффера не дает ответа на вопрос, при какой ставке налогов поступления налогов максимальны.

Контрольные вопросы

1. Назовите принципы построения финансовой системы. Чем вы объясните важность принципа фискального федерализма?
2. Почему, на ваш взгляд, необходимо разграничение функций между федеральными, республиканскими и местными финансовыми системами? Рассмотрите на примерах своего города (района, села) позитивные и негативные стороны такого подхода.
3. Какая из традиционных функций финансов вам представляется наиболее затруднительной для выполнения?
4. Раскройте содержание всех видов финансовых отношений между субъектами хозяйствования. Налажен ли, на ваш взгляд, должный контроль финансовых отношений между фирмами и банками? Каким должен быть механизм такого контроля?

5. Назовите цели, на осуществление которых расходуются средства из госбюджета. На равных ли началах они поступают в различные регионы страны?

6. Должен ли вызывать беспокойство дефицит бюджета? Назовите Концепции бюджетного дефицита.

7.Можно ли однозначно утверждать, что бездефицитность означает «здоровье» экономики?

8. Что входит в понятие «государственный долг»? Опасен ли он для национальной экономики в целом? Является ли он бременем для будущих поколений?

9. Может ли большой государственный долг привести к банкротству правительства (страны) в целом?

10.Назовите негативные последствия внешнего государственного долга. По каким причинам и когда образовался государственный долг России перед Международным валютным фондом?

11. Можно ли было проводить рыночную трансформацию экономики России без внешних заимствований? Известен ли вам опыт других стран?

12. Какие принципы присущи современной системе налогообложения?

13.Раскройте содержание понятий «средняя ставка налога, нулевая, льготная, предельная».

14.Классифицируйте налоги в зависимости от механизма их формирования.

15. Выскажите свою точку зрения по дискуссионному вопросу о том, высоким или низким должен быть налог. Назовите сторонников высокого и низкого налога.

16. Что такое секвестр? В каких целях он применяется?

17. В конце 90-х гг. ушедшего столетия Россия выплачивала государственный долг Франции. Как возник этот долг? Когда он сложился: в царской или советской России?

18. Что такое дефолт? Приведите примеры дефолта из новейшей истории России.

19.«Не будь ни должником, ни кредитором». — советовал Полоний своему сыну в пьесе У. Шекспира. Если бы вам довелось открывать свое «дело», последовали бы вы этому совету?

20.Назовите названия и годы выпуска неоплаченных государством внутренних облигаций, по которым образовался государственный внутренний долг РФ перед населением. Как он гасится?

Тема 22

Совокупность доходов населения и их перераспределения. Социальная политика государства.

22.1. Доходы населения и их источники.

Доход — это сумма денежных средств, получаемых за определенный промежуток времени и предназначаемых для приобретения благ и услуг на цели личного потребления.

Основными факторами, оказывающими влияние на величину дохода, являются: заработная плата, динамика розничных цен, степень насыщенности рынка товарами и др.

Источниками денежных доходов служат заработная плата, доходы от собственности (дивиденды, проценты, рента), социальные выплаты — трансферты (пенсии, пособия по безработице и т. п.). Значимость каждого из этих источников для различных социальных групп различна: для одних главными являются заработная плата и трансфертные платежи (лица наемного труда); для других — доход от собственности.

Доходы, создаваемые в сфере материального производства в процессе создания и распределения национального дохода, являются **первичными.** Работники непроизводственной сферы получают доходы в процессе перераспределения национального дохода. Эти доходы называются **производными** (вторичными). Второй подход основан на господствующей в современной зарубежной

экономической науке теории факторов производства. Согласно этой теории, каждый фактор (труд, земля, капитал) получает свой, соответствующий его доле доход в виде заработной платы, земельной ренты, процента на капитал.

Для оценки уровня доходов используются показатели номинального, реального и располагаемого доходов.

Номинальный доход характеризуется количеством полученных денег; располагаемый доход меньше номинального на сумму налогов и обязательных платежей.

Реальный характеризуется количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на эти деньги. Чем выше цены, тем ниже реальный доход, и наоборот. Реальный доход измеряется с помощью индекса цен. Для определения индекса цен вводится понятие «потребительской корзины», т. е. совокупной цены товаров и услуг определенного набора.

Индекс цен получают путем соотношения цены «потребительской корзины» в данном периоде с аналогичной «корзиной» в базовом периоде. Выделяют рациональную и минимальную «потребительские корзины». Долю населения, чьи доходы меньше стоимости минимальной «корзины», определяют как живущих за «чертой бедности». Доля населения, находящегося за «чертой бедности», характеризует общий уровень жизни в стране.

22.2. Уровень жизни населения и показатели его измерения.

Понятие «уровень жизни» населения характеризует степень удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей людей.

Уровень жизни населения — это уровень потребления материальных благ (обеспеченность населения промышленными продуктами, продуктами питания, жилищем и т. п.).

Выделяют «минимальный уровень потребления», «рациональный уровень потребления» и «физиологический уровень потребления».

«Рациональный уровень потребления» определяется исходя из удовлетворения разумных потребностей человека. Входящий в него набор товаров и

услуг обеспечивает полное и гармоничное физиологическое и социальное развитие индивида.

«Минимальный уровень потребления» рассчитывается исходя из минимального уровня потребностей. Его величина определяется набором товаров и услуг неквалифицированного работника и его иждивенцев. Для этого берутся наиболее низкие цены и не учитываются предметы роскоши, алкогольные напитки и деликатесы.

«Физиологический уровень потребления» - это уровень, ниже которого человек не может существовать физически. С ним связано понятие **«уровень бедности».** Это доля населения, которая получает доход ниже установленного правительством официального уровня, граничащего с бедностью.

22.3. Закон Энгеля.

Одним из первых оценку уровня жизни осуществил немецкий статистик Эрнст Энгель (1821-1896), установивший зависимость доли потребления продуктов питания от уровня доходов семьи.

Закон Энгеля *(Engel's law)* — это закономерность, в соответствии с которой при увеличении дохода потребители повышают расходы на **предметы роскоши** в большей степени, а расходы на товары первой необходимости — в меньшей степени, чем увеличивается доход. Таким образом, рост дохода приводит к снижению доли расходов потребителя на товары первой необходимости (например, основные продукты питания) и к увеличению доли расходов потребителей на предметы роскоши (например, видеокамеры, автомобили).

Сущность закона Энгеля: при прочих равных условиях доля дохода, расходуемая на пищу, является показателем уровня благосостояния данной группы населения.

Для международного сопоставления уровня жизни в разных странах используется производство национального дохода и валового внутреннего продукта на душу населения. По сравнению с показателем «уровень жизни»

более сложным является показатель **качества жизни.** Он включает в себя помимо уровня жизни такие показатели, как условия и безопасность труда, культурный уровень, физическое развитие и др.

Этот показатель измеряется с помощью **«чистого** экономического благосостояния», о котором рассказывалось в предыдущих лекциях. Для его измерения используется следующая формула:

ЧЭБ = ВНП + самообслуживание + свободное время ± теневая экономика - загрязнение окружающей среды.

Для более точной оценки благосостояния общества ООН рекомендует использовать **«индекс** человеческого **развития»,** для чего определяются 3 компонента.

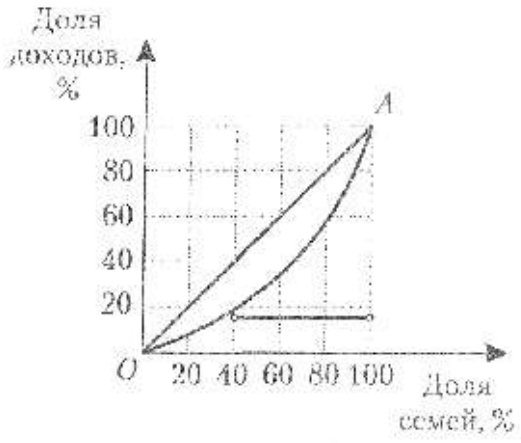
- Здоровье: продолжительность жизни человека.
- Культурный уровень: число лет обучения каждого жителя в возрасте 25 лет и старше.
- Общие ресурсы потребления и накопления в стране: валовой национальный продукт ***(*ВНП*)*** на душу населения.

22.4. Неравенство в распределении доходов. Проблема бедности и богатства. Кривая Лоренца.

При общих для всех принципах формирования доходов сохраняются и постоянно воспроизводятся условия неравенства получаемых доходов, что обостряет противоречия, связанные с экономическим механизмом образования бедности и богатства.

Причины этого противоречия следует искать, с одной стороны, в базисной сфере — в механизме воспроизводства самой экономической системы, с другой — в надстроечной области — государственном вмешательстве и создании соответствующих социальных, правовых и прочих институтов, призванных смягчать обостряющиеся противоречия.

Важнейшим фактором, углубляющим пропасть между бедностью и богатством, является дифференциация доходов, включающих в себя оплату труда, социальные трансферты, доходы от собственности и доходы от предпринимательской деятельности. Для количественной оценки дифференциации доходов используются такие показатели, как кривая Лоренца, децильный коэффициент и индекс - "концентрации доходов населения (коэффициент Джини).



Биссектриса ОА отражает возможность равного распределения доходов. Реальное же распределение доходов показывает кривая ОА (кривая Лоренца). Пространство между биссектрисой и кривой характеризует степень неравенства доходов: чем больше эта площадь, тем больше степень неравенства доходов.

Децильный коэффициент выражает соотношение между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 10% наименее обеспеченных.

Уровень неравенства в распределении доходов рассчитывается посредством коэффициента Джини. Коэффициент Джини свидетельствует об уровне концентрации доходов населения. Если у всех граждан доходы одинаковы, то коэффициент Джини равен нулю. Если же предположить, что весь доход концентрируется у одного человека, то коэффициент будет равен единице. Таким образом, реально коэффициент Джини складывается между 0 и 1.

22.5. Бедность и ее черты.

Бедность — это экономическое состояние людей, когда они не имеют минимума (по нормам страны) средств существования. Количество бедного населения колеблется в зависимости от того, каким образом определяется черта бедности.

Бедность не имеет какого-либо однозначного показателя. Различают абсолютную и относительную черту бедности.

Абсолютная черта бедности — минимальный уровень жизни, который определяется на базе физиологических потребностей человека в продуктах питания, одежде, жилище. В России — это прожиточный минимум.

Относительная черта бедности характеризуется уровнем, ниже которого люди находятся за чертой бедности (в странах ЕС — ниже половины средних суммарных расходов домашних хозяйств по стране). Бедность характеризуется следующими показателями:

1) число бедных;
2) коэффициент глубины бедности;
3) коэффициент остроты бедности.

Число бедных изменяется с изменением экономической конъюнктуры в стране. В России, по некоторым источникам, число бедных превышает 25% общей численности семей.

Коэффициент глубины бедности выражает среднее отклонение доходов обследуемых семей от величины прожиточного минимума и характеризуется величиной суммарного дефицита дохода, соотнесенного с общим числом обследуемых семей.

Коэффициент остроты бедности — средневзвешенное отклонение доходов обследуемых семей от величины прожиточного минимума. Определяется величиной суммарного квадратичного дефицита доходов, соотнесенного с общим числом обследуемых семей.

Профиль бедности связан со статусом занятий населения. Больше всего бедных среди лиц престарелого возраста, нетрудоспособных и больных, женщин и детей.

22.6. Государственное перераспределение доходов. Социальная защита населения.

Поскольку рыночные отношения не гарантируют права на труд, на доход, на образование, не обеспечивают социальную защиту инвалидов, малоимущих пенсионеров и других категорий граждан, то требуется государственное вмешательство в сферу распределения доходов и создание системы социального обеспечения нуждающихся.

Если функциональное распределение доходов основано на собственности на факторы производства, то персональное распределение доходов осуществляет государственная власть.

Главным инструментом перераспределения доходов в стране является государственный бюджет, который предполагает наличие механизма социального обеспечения населения.

Социальная защита населения осуществляется посредством социальной политики государства, использующей два способа: социальную защиту и социальные гарантии.

Социальная защита — меры государства по обеспечению общественно необходимого материального и социального положения всех членов общества. Она означает:

- воспроизводство квалифицированной рабочей силы:
- наличие условий для реализации способностей трудоспособных членов общества к труду;
- создание новых рабочих мест и поддержку работников, оказавшихся безработными, и др.

Социальные гарантии — обязательства общества перед каждым его членом по удовлетворению необходимых потребностей. Они означают:

- общедоступность и бесплатность образования;
- гарантии общества, связанные с реализацией способности к труду.

В реализации социальной политики государства используются **два** подхода: социальный и рыночный подходы.

Социальный подход предполагает, что общество обязано гарантировать каждому его члену такой уровень доходов, который не позволял бы ему оказаться за чертой бедности.

Рыночный подход предусматривает обязательства общества только создавать условия каждому его члену для осуществления экономической активности и получения дохода.

Основными показателями обоих подходов к реализации социальной политики государства выступают показатели жизненного уровня населения, к которым относятся:

- удельный вес фонда потребления в валовом внутреннем продукте и национальном доходе;
- абсолютные объемы фонда потребления, валового внутреннего продукта и национального дохода на душу населения;
- уровень занятости трудоспособного населения;
- условия труда и производства;
- состояние здравоохранения, образования, культуры, воспроизводства населения и продолжительности жизни;
- уровень обеспечения благоустроенными жилищами и коммунальными услугами;
- состояние экологической среды обитания людей и др.

Каковы особенности социальной политики государства в современной России? Эти особенности проявляются:

- в сокращении масштабов бедности населения России;
- в сокращении массовой безработицы трудоспособного населения;
- в создании основ для повышения уровня и качества жизни населения по мере осуществления устойчивого развития экономики.

Во всех странах мира распространен термин «социальное обеспечение». Однако его трактовка самая разная. В США под ним понимаются лишь пенсии по старости. В Великобритании в него включают систему денежных пособий, в Европе — это денежные пособия плюс здравоохранение, в России — это государственная система материального обеспечения и обслуживания граждан в старости, в случае болезни, полной или частичной потери трудоспособности, потери кормильца, а также семей, в которых имеются дети. Таким образом, понятие «социальное обеспечение» в нашей стране имеет очень широкую трактовку.

Практически во всех странах мира государственная система социального обеспечения занимает центральное место в механизме социальной защиты населения, включающем негосударственные формы социального страхования, частную благотворительность и др.

Социальное страхование представляет собой систему денежных пособий, создаваемую государством на основе обязательных специализированных взносов. Выплаты по социальному страхованию относят к такому виду пособий, которые соотносятся с заработком и выплачиваются в форме процента от предыдущего заработка.

Все чаще используется понятие «система социальной поддержки», понимаемое в узком значении как денежные пособия малообеспеченным, которые выплачиваются для борьбы с бедностью. Различают формальную и неформальную социальную поддержку. Первая включает в себя ряд государственных программ социального страхования и помощи, нацеленных на определенные группы населения. Под неформальной социальной поддержкой понимаются следующие виды: личные приусадебные участки, помощь друзей и родственников.

Социальная сфера финансируется за счет следующих источников:

- бюджетные источники, федеральный бюджет, бюджет субъекта РФ, местный бюджет;
- ресурсы небюджетного перераспределения;

- внебюджетные источники:
- государственные социальные фонды;
- внебюджетные фонды субъектов РФ;
- негосударственные социальные фонды;
- кредитные ресурсы;
- привлечение средств фирм и домашних хозяйств (территориальные займы);
-использование потенциала некоммерческих неправительственных организаций.

Внебюджетные фонды России можно объединить в семь групп:

- целевые бюджетные фонды;
- государственные социально-страховые фонды;
- негосударственные страховые фонды;
- отраслевые, межотраслевые и специальные фонды;
- внебюджетные фонды субъектов федерации;
- местные внебюджетные фонды;
- другие.

Первые три группы являются внебюджетными фондами федерального уровня. Наиболее крупные из внебюджетных фондов федерального значения — это государственные социально-страховые фонды (Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, Государственный фонд занятости, Фонд обязательного медицинского страхования и др.).

Достаточно широко используются внебюджетные фонды субъектов РФ. Все большую роль играют территориальные и муниципальные займы. Местные власти осуществляют эмиссию местных облигаций, реализуют жилищные сертификаты, размещают муниципальные краткосрочные облигации.

Контрольные вопросы:

1.Каковы различия между номинальным, реальным и располагаемым доходом?

2.Назовите причины, порождающие неравенство в распределении доходов.

3.Как определить уровень бедности? Под влиянием каких факторов он меняется?

4.Опишите основные точки зрения на явление бедности. В чем заключается закон Энгеля?

5.Что такое трансфертные платежи? Получает ли их кто-либо из вашей семьи?

6.Что такое потребительская корзина?

7.Разграничьте понятия «уровень жизни» и качество жизни».

8.Объясните, как подсчитывается индекс цен и какое значение имеет его подсчёт для создания государственных социальных программ.

Тема 23

Потребление. Сбережения. Инвестиции.

23.1. Потребление и сбережения: взаимосвязь и различия. Предельная склонность к потреблению и сбережению.

Потребление — главная составляющая совокупных расходов. Источником потребления (С) является располагаемый доход (-D,).

Оставшаяся часть дохода идет на сбережения (англ. *save - S).*

Сбережения — это та часть дохода, которая не потребляется.

Как потребление, так и сбережения находятся в непосредственной зависимости от уровня дохода и испытывают на себе влияние одних и тех же факторов, или

доход = сбережения + потребление

потребление = доход - сбережения

сбережения = доход - потребление

Сбережения в основном делают семьи, у которых доход превышает средний уровень. Чем беднее семья, тем меньше она сберегает; самые бедные имеют нулевые сбережения, живущие в долг — отрицательные сбережения.

В отличие от сбережения потребление существует во всех семьях. Но его нижний уровень не может упасть ниже прожиточного. Потребление удовлетворяет текущие нужды, сбережение — будущие.

Различают среднюю склонность к потреблению *(APC)* и среднюю склонность к сбережению *(APS).*

Средняя склонность к потреблению (APC) — это отношение потребления к доходу, выраженное в процентах:

$$APC = \frac{\text{потребление}}{\text{доход}} \times 100\%.$$

Средняя склонность к сбережению (APS) — это отношение сбережений к доходу, выраженное в процентах:

$$APS = \frac{\text{сбережение}}{\text{доход}} \times 100\%.$$

Связь между располагаемым доходом и потреблением называется **функцией потребления.**

Зависимость сбережений от располагаемого дохода называется **функцией сбережения.**

Доход людей может изменяться (расти или падать). Поэтому важно знать, какую долю из этой части дохода люди потребляют и какую накопляют.

Доля, или часть, прироста (сокращения) дохода, которая потребляется, называется предельной склонностью к потреблению (MPC).

Другими словами, **MPC** — это отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в величине дохода, которое привело к изменению потребления:

$$MPC = \frac{\text{изменение в потреблении}}{\text{изменение в доходе}} \times 100\%.$$

Доля любого прироста (сокращения) дохода, которая идет на сбережения, называется предельной склонностью к сбережению (MPS).

Другими словами**, MPS** — это отношение любого изменения в сбережениях к тому изменению в доходе, которое его вызвало:

$$MPS = \frac{\text{изменение в сбережениях}}{\text{изменение в доходе}} \times 100\%.$$

Сумма MPS и MPC для любого изменения в доходе после уплаты налогов должна всегда быть равной единице. То есть прирост дохода может идти либо на потребление, либо на сбережения. Поэтому потребленная доля *(*MPC*)* и сбереженная доля (MPS*)* должны поглотить весь прирост дохода:

MPC + MPS= 1.

До сих пор рассматривалась зависимость потребления и сбережения от дохода. Но на них влияют и другие факторы.

1) Богатство. Чем больше в семье накопленного богатства (недвижимое имущество + ценные бумаги), тем больше величина потребления и меньше величина сбережений.

2) Уровень цен. Возрастание уровня цен уменьшает потребление, снижение уровня цен его увеличивает.

3) Ожидания. Если ожидается повышение цен и дефицит товаров, то потребление растет, а сбережения падают, так как люди «покупают впрок» во избежание более высоких будущих цен и пустых полок.

4) Налогообложение. Налоги выплачиваются частично за счет потребления и частично за счет сбережений. Поэтому рост налогов снизит как потребление, так и сбережения. Снижение налогов их поднимет.

23.2. Инвестиции и их функциональное назначение. Факторы, влияющие на величину инвестиций.

Вторым после потребления компонентом чистых расходов являются инвестиции.

Инвестиции — это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли как внутри страны, так и за ее пределами с целью получения прибыли.

Направления инвестиций:

- строительство новых производственных зданий и сооружений;
- закупки нового оборудования, техники и технологии;
- дополнительные закупки сырья и материалов;

- строительство жилья и объектов социального назначения. Соответственно этим направлениям различают;
- инвестиции в основной капитал;
- инвестиции в товарно-материальные запасы;
- инвестиции в человеческий капитал.

Различают также валовые, чистые, автономные и индуцированные инвестиции.

Валовые инвестиции — это затраты на замещение старого оборудования (амортизация) + прирост инвестиций на расширение производства.

Чистые инвестиции — это валовые инвестиции за вычетом суммы амортизации основного капитала.

Если чистые инвестиции составляют положительную величину, то экономика развивается.

Если чистые инвестиции составляют нулевую величину (валовые инвестиции и амортизация равны), то экономика находится в состоянии статики.

Если чистые инвестиции составляют отрицательную величину (валовые издержки меньше амортизации), то это свидетельствует о снижающейся деловой активности.

Автономные инвестиции — это инвестиции, обусловленные нововведениями, вызванными НТП.

Они не связаны с ростом национального дохода. Чаще всего они сами становятся причиной роста *НД.*

Индуцированные инвестиции — это капиталовложения, направленные на образование новых производственных мощностей, причиной создания которых является увеличение спроса на материальные блага и услуги.

Этот вид инвестиций необходим при условии, если повышенный спрос на продукцию не удовлетворяется за счет увеличения интенсивности эксплуатации имеющегося оборудования. Потребности в инвестициях выступают в виде инвестиционного спроса.

Инвестиционный спрос — это спрос предпринимателей на средства производства для восстановления изношенного капитала, а также для его увеличения.

К факторам, определяющим инвестиционный спрос, относятся:

- ожидание нормы прибыли;
- ставка банковского процента.

Зависимость здесь следующая: если ожидаемая норма прибыли высока, то инвестиции будут расти.

Ставка процента — это цена, которую фирма должна заплатить, чтобы занять денежный капитал.

Если ожидаемая норма прибыли (например, 10%) превышает ставку процента (скажем, 7%), то инвестирование будет прибыльным, и наоборот.

Вывод: зависимость спроса на инвестиции от нормы процента обратно пропорциональна .

На положение кривой спроса на инвестиции влияет и ряд других факторов.

1**)** Те факторы, которые вызывают прирост ожидаемой доходности инвестиций, сместят эту кривую вправо (увеличат спрос на инвестиции).

2) Те факторы, которые приводят к снижению ожидаемой доходности инвестиций, сместят кривую влево (снизят спрос на инвестиции). К этим

факторам относятся: издержки на приобретение оборудования, налоги на предпринимателя, инфляция и др. Поэтому *для* сравнения текущих инвестиций и инвестиций базового года используются «реальные инвестиции», т. е. взятые в неизменных ценах.

Зависимость дохода и инвестиций выражается в мультипликаторе.

Мультипликатор (лат. miiltiplico — умножаю) — это коэффициент, показывающий связь между увеличением (уменьшением) инвестиций и изменением величины дохода.

При росте инвестиций рост ВНП будет происходить в гораздо большем размере, *чем* первоначальные дополнительные инвестиции. Этот множительный, нарастающий эффект в размере ВНП называют муль-типликационным эффектом.

Следовательно, мультипликатор — это числовой коэффициент, который показывает размеры роста ВНП при увеличении объема инвестиций.

Чем больше дополнительные расходы населения на потребление, тем больше будет величина мультипликатора и, следовательно, приращение ВНП при данном объеме приращения инвестиций.

Чем больше дополнительные сбережения населения, тем меньше величина мультипликатора и, следовательно, приращение ВНП при данном объеме приращения инвестиций.

Чтобы выразить воздействие прироста дохода на прирост инвестиций, применяется акселератор.

Акселератор (лат. accelero — ускоритель) — это коэффициент, указывающий на количественное отношение прироста инвестиций данного года к приросту национального дохода прошлого года:

$$\text{акселератор} = \frac{\Delta \text{инвестиций текущего года}}{\Delta \text{НД прошлого года}}.$$

Он выражает воздействие прироста дохода на прирост инвестиций.

Следовательно, под принципом акселерации понимают процесс, показывающий, что спрос на инвестиции может быть вызван ростом продаж и дохода.

Склонность к сбережениям оказывает существенное влияние на экономическое равновесие общества, что проявляется, в частности, в парадоксе бережливости.

Парадокс бережливости состоит в том, что высокие инвестиции и высокое потребление (низкие сбережения) не противоречат, а подчас помогают друг другу. Бережливость не всегда добродетель. Бережливость отдельных лиц может обернуться социальной трагедией. Стремление каждого увеличить свои сбережения может иметь своим результатом уменьшение фактического сбережения всех членов общества в совокупности. Сберегая, человек сокращает потребление. Тем самым снижаются доходы других лиц, поскольку расход одного формирует доход другого. Сокращение доходов, в свою очередь, ведет к падению уровня сбережений. Все это в конце концов приведет к сокращению инвестиций и торможению развития экономики. Так происходит в условиях неполной занятости и кризисного состояния экономики.

Напротив, в условиях полной занятости, войн и инфляции рост бережливости дает возможность увеличить инвестиции. В этих условиях рост сбережений — благо.

Контрольные вопросы:

1.Что понимается под предельной склонностью к потреблению? Как она определяется?

2.Что понимается под предельной склонностью к сбережению? Как она определяется?

3.Что такое инвестиции? Отнесете ли вы к инвестициям покупку вами ценных бумаг?

4.Назовите традиционные направления инвестиций.

5.Раскройте связь между потреблением, сбережением и ивестициями.

6.Всегда ли выгодны высокие темпы экономического роста? Всегда ли нулевые темпы имеют негативный характер?

Тема 24

Международные экономические отношения. Теория глобализации.

24.1. Формы международных экономических отношений.

Мировое хозяйство — это глобальная экономика, связывающая национальные хозяйства в единую систему международным разделением труда. В мировом хозяйстве складываются международные экономические отношения. Они существуют в **следующих формах:**

- международная торговля;
- вывоз капитала и международный кредит;
- международная миграция рабочей силы;
- международное разделение труда;
- международные валютные отношения.

Рассмотрим каждую из этих форм в отдельности.

Международная торговля (МТ)

Международная торговля — это форма международных экономических отношений, осуществляемая посредством экспорта товаров и услуг.

Причинами, вызывающими МТ, являются:

- неравномерность распределения и обеспеченности экономическими ресурсами различных стран, что вызывает необходимость обеспечения населения недостающими товарами;
- наличие разного уровня эффективности различных технологий в разных странах, что делает необходимым обмен ими.

Значение международной торговли заключается в следующем:

- преодоление ограниченности национальной ресурсной базы;
- расширение емкости внутреннего рынка и установление связи национального рынка с мировым;

- обеспечение получения дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства;
- расширение масштабов производства за счет привлечения иностранных ресурсов.

Объем МТ выражается показателями: экспорт, импорт товаров и услуг, чистый экспорт (экспорт минус импорт). Отношение каждого из этих показателей к **ВНП** показывает их место в национальной экономике и динамику роста.

Соотношение между экспортом и импортом регулирует государство путем проведения политики протекционализма и фритредерства.

Протекциоиализм — это политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранных товаров и ограничивающая импорт.

Фритредерство — это политика свободной торговли.

Протекционистская политика имеет следующие направления:

- таможенное обложение, предусматривающее высокие таможенные пошлины при импорте готовой продукции и более низкие — при экспорте;
- нетарифные барьеры: контингентирование, лицензирование, государственная монополия.

Контингентирование — это установление определенной квоты на экспорт или импорт отдельных товаров.

Лицензирование — это получение организацией разрешения (лицензии) на осуществление внешнеэкономической деятельности.

Государственная монополия — это исключительное право государственных органов на осуществление определенных видов внешнеэкономической деятельности.

Открытая экономика — это экономическая система, ориентированная на максимальное участие в мирохозяйственных связях и в международном разделении труда. Открытая экономика связана с зарубежными странами механизмами экспорта, импорта и финансовых операций. Степень открытости экономики характеризуется такими понятиями, как экспортная квота и объем экспорта на душу населения.

Открытость экономики не устраняет важного противоречия между усилением ориентации национального хозяйства на свободную торговлю (фритредерство) и стремлением к защите внутреннего рынка (протекционализм). Государство обязано найти пропорции между ними, которые учитывали бы как интересы потребителей, так и тех, кто испытывает трудности от открытой экономики.

Закрытая экономика — это независимая хозяйственная система с ограниченными внешнеэкономическими связями, стремящаяся к *автаркии* (изоляционизму). Доктрина автаркии появилась в XIX в. и отстаивает полную экономическую независимость страны от внешнего мира. Она отрицает полезность международной торговли и ставит задачу полного самообеспечения, что ведет к изоляции государства от международных потоков обмена товарами, услугами, капиталами.

Важнейшим понятием, отражающим текущее внешнеэкономическое положение страны, является платежный баланс.

Платежный баланс — это соотношение платежей за границу и поступлений из-за границы за определенный период.

Баланс может быть активным, пассивным или равновесным.

Равновесный складывается при условии, когда тратят и инвестируют за границей не больше и не меньше, чем другие страны тратят и инвестируют в ней самой. Равновесие платежного баланса нарушается либо в сторону превышения поступлений над платежами, либо в сторону их сокращения. Тогда возникает или активное, или пассивное сальдо (итал. sold*o* — остаток) платежного баланса.

Фундаментом платежного баланса является торговый баланс.

Торговый баланс -- это соотношение экспорта и импорта товара.

В его основе лежат данные таможенной статистики о товарах, пересекающих границу.

Вывоз капитала — это изъятие части капитала из процесса национального оборота и включение в производственный процесс в различных формах в других странах.

Цель вывоза капитала — получить в другой стране более высокую норму прибыли за счет преимуществ, связанных с использованием интернационального фактора производства по сравнению с национальными условиями хозяйствования.

Формы вывозимого капитала: предпринимательский или ссудный. **Предпринимательский капитал** вывозится либо для создания собственного производства за границей (прямые инвестиции), либо для вложения денег в местные компании (портфельные инвестиции).

Ссудный капитал вывозится в форме займов, кредитов, приносящих ссудный процент.

Последствия вывоза капитала для страны, ввозящей капитал, неоднозначны. С одной стороны, он способствует развитию экономики. С другой стороны, иностранный капитал поддерживает выгодное для себя, одностороннее, в основном сырьевое, развитие национальной экономики.

На базе вывоза капитала и создания предприятий в других странах происходят интернационализация и транснационализация капитала, создание трансакционных корпораций (ТНК).

ТНК — это предприятие, которое:

- располагает дочерними компаниями в двух или нескольких странах;
- имеет такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять политику из одного или нескольких центров;
- обеспечивает такую связь дочерних компаний, что каждая из них оказывает влияние на деятельность других компаний.

ТНК заметно изменяет структуру всей мировой торговли, в значительной степени подчиняя ее своим интересам.

Особенности современного вывоза капитала:

- рост масштабов экспорта производительного капитала с прямыми инвестициями в сфере новейших технологий;
- вывоз капитала стал осуществляться преимущественно между высокоразвитыми странами;

- возросла роль развивающихся стран как экспортеров капитала.

Международная миграция рабочей силы

Миграция рабочей силы — это перемещение, переселение трудоспособного населения за пределы национальных границ.

Причины миграции делят на экономические и внешнеэкономические:

- экономические: снижение спроса на низкоквалифицированную рабочую силу и рост ее предложения, рост спроса на высококвалифицированных специалистов в развитых странах, межгосударственные различия в заработной плате;
- внешнеэкономические: демографические, политические, религиозные, национальные, культурные, семейные и др.

Международное разделение труда

Международное разделение труда (МРТ) — это специализация отдельных стран в производстве тех или иных товаров и услуг в целях их реализации в других странах.

Изначально специализация той или иной страны определялась географической средой и наличием минеральных ресурсов, которые обусловливали направление ее экспорта: нефть, кофе, бананы и т. д. В дальнейшем, начиная с XIX в. и по сей день, МРТ напрямую связано с техническим прогрессом и уровнем развития в стране производительных сил.

Следующий этап МРТ связан с НТР уже в XX в. Она определила переход от предметной к подетальной специализации. Например, детали американских телевизоров изготавливаются в Южной Корее, на Тайване и т. п. Для определения доли продукции, производимой на экспорт, применяется специальный показатель - **экспортная квота производства.**

24.2. Международная валютная система.

Внешнеэкономические связи между странами вызывают необходимость обмена их валют.

Валюта (цена, стоимость) — это денежная единица страны.

Каждая страна имеет собственную национальную валютную систему, сформированную на основе национального законодательства с учетом норм международного права.

На основе национальных валютных систем образуется мировая валютная система.

Различают следующие виды валюты:

— базисная — служащая в данной стране основой для котировки других валют;

— замкнутая, неконвертируемая — используемая в пределах одной страны;

— конвертируемая, обратимая — свободно обмениваемая на любую другую валюту;

— мягкая — неустойчивая по отношению к собственному номиналу и к курсам других валют;

— национальная — выпускаемая данным государством (центральным банком государства) и имеющая хождение, в первую очередь, на территории страны;

— платежа — валюта, в которой осуществляется реальная оплата товара во внешнеторговых операциях или погашение международного кредита. При ее несовпадении с валютой сделки применяют переводной курс для пересчета валюты сделки в валюту платежа;

— резервная — валюта какой-либо страны. всего используемая для расчетов по внешнеторговым операциям и применяемая поэтому в качестве резерва международных платежных средств;

— сделки — валюта, в которой определяется цена товара при заключении внешнеторгового соглашения или устанавливается сумма предоставляемого иностранного кредита;

— твердая, сильная — устойчивая валюта со стабильным курсом:

— цены — валюта, в которой выражена цена товара в контракте.

Международная валютная система представляет собой набор правил, законов, учреждений, которые регулируют деятельность центральных эмиссионных банков на внешних рынках.

Составными элементами валютной системы являются:

- основные международные платежные средства (национальные валюты, золото, СДР, ЭКЮ, евро);
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- условия обратимости (конвертируемости) валют;
- режим международных рынков;
- определение статуса межгосударственных финансовых учреждений, регулирующих валютные отношения.

Мировая валютная система прошла в своем развитии три этапа: первый — от начала ее возникновения (XIX в.) до начала Второй мировой войны; второй — с конца 30-х до 70-х гг. (содержание этого этапа было определено Бреттон-Вудской конференцией в 1944 г.); третий этап начался в 70-х гг. и продолжается по сей день, оформился он в 1976 г. на Ямайке.

На первом этапе: мировая валютная система была основана на золотом стандарте, когда за национальной валютой законодательно закреплялось золотое содержание и банки осуществляли размен выпускаемых ими банкнот на золото. Золотой стандарт существовал в виде золотомонетного, золотослиткового и золотодевизного. В этот период сформировались три зоны: стерлинговая, долларовая и зона франка.

Стерлинговая зона возглавлялась Великобританией и объединяла страны, внешние расчеты которых ориентировались на фунт стерлингов.

Долларовая зона объединяла страны, денежные системы и внешние расчеты которых ориентировались на доллар США.

Зона франка объединяла страны, входившие ранее в колониальную систему Франции.

Второй этап развития мировой валютной системы начался в 1944 г. после Бреттон-Вудской конференции, на которой было принято решение об установлении **золотодолларового стандарта** и взаимной конвертируемости валют, а также о создании Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР). С этих пор доллар укрепил свои позиции и стал играть роль международной резервной (наряду с золотом) валюты.

На третьем этапе официальная продажа золотых слитков на валюту была прекращена сначала в США, затем — на международных рынках. Мировым денежным эталоном была названа международная денежная единица СДР (специальные права заимствования). СДР рассчитывалась как средневзвешенная комбинация валют пяти стран: доллара США, немецкой марки, японской йены, английского фунта стерлингов, французского франка.

Появилась и региональная форма международных кредитных денег ЭКЮ (европейская валютная единица). Она функционировала в рамках Европейской валютной системы и рассчитывалась на базе «корзины» национальных валют стран — членов ЕЭС.

С 01.01.1999 г. вместо ЭКЮ используется валюта, называемая евро. До 01.01.2002 г. на новую валюту переведены международные банковские операции тех стран, которые смогли выдержать жесткие требования Европейской валютной системы: государственный долг у них не должен был быть больше 60% **ВВП,** дефицит государственного бюджета — в пределах 3%, низкая контролируемая инфляция, стабильный обменный курс валют и ставки банковского процента. Страны-учредительницы хотят ее превратить в мировые деньги для обслуживания международных расчетов, т. е. девизов.

Поскольку национальные валюты утратили связь с золотом, последнее перестало выполнять функцию всеобщего средства платежа. Но тем не менее ликвидность золота остается очень высокой.

Обмен валют и расчеты между государствами осуществляются на основе валютного курса.

Валютный курс — это цена денежной единицы данной национальной валюты, выраженная в денежных единицах валюты другой страны.

При золотом стандарте курс валют был твердый. Он основывался на золотом паритете (лат. *paritas* — равенство). Мерой веса золота была тройская унция, приравненная к 31,1 г золота. Если, например, золотое содержание английского фунта стерлингов составляло 1/4 унции золота, а доллара США — 1/20, то их валютный курс составлял 1 : 5, т. е. 1 фунт стерлингов был равен 5 долларам.

- Уместно заметить, что золотое содержание рубля до 1917 г. равнялось 0,774232 г золота, а совсем недавно, в 60-90-е гг. XX в., 1 рубль равнялся 0,987672 г золота. Один доллар в эти годы равен 0,888571 г золота. Курс доллара к рублю был равен: 1 доллар = 0,8996 копейки! Справедливости ради отметим, что это соотношение не учитывало покупательную способность обеих денежных единиц, а лишь их золотое содержание.

После официального прекращения обмена доллара на золото (1971 г.) твердые курсы валют уступили место **плавающим.**

Плавающий курс валют определяется не золотом, а спросом и предложением на валюту. А на спрос и предложение иностранной валюты, следовательно и на валютный курс, влияет вся совокупность как внутренних, так и внешних экономических отношений страны: национальный доход и уровень издержек производства; реальная покупательная способность денег и уровень инфляции в стране; уровень доверия к национальной валюте на мировом рынке и т. д.

Соотношение курсов валют может изменяться методами девальвации и ревальвации.

Девальвация — это понижение курса одной валюты по отношению к другим валютам.

Девальвация валюты делает импорт (в местной валюте) дороже, а экспорт (в местной валюте) дешевле, тем самым вызывая уменьшение импорта и увеличение экспорта и помогая ликвидировать дефицит платежного баланса.

Ревальвация — это повышение курса одной валюты по отношению к другим валютам.

Целью ревальвации является устранение положительного сальдо в платежном балансе страны и избыточного накопления международных резервов. Ревальвация делает импорт более дешевым (в местной валюте) и экспорт более дорогим (в валюте покупателя), поощряя этим дополнительный импорт и понижая спрос на экспорт. Каждый из этих двух методов может осуществляться как при плавающем, так и при фиксированном (твердом) валютном курсе. В последнем случае он проводится в административном порядке.

Купля-продажа иностранных валют происходит на валютном рынке. Эту функцию могут осуществлять как частные торговцы валюты, так и органы **ЦБ.** Операции с иностранной валютой проводятся либо на условиях немедленной поставки валюты (сделка СПОТ), либо в виде срочных сделок в течение 1-3 месяцев (сделки форвардные).

Ведущими центрами валютных операций являются Лондон, Нью-Йорк, Токио, Париж, Гонконг.

Для включения национальной экономики в мировую необходимо, чтобы национальная валюта была конвертируемой.

Конвертируемость валюты — это способность национальной денежной единицы свободно использоваться в различных международных расчетах.

С точки зрения режима обращаемости различают свободно конвертируемую валюту (СКВ), частично конвертируемую и неконвертируемую.

СКВ опосредствуют международные расчеты, т. е. выполняют функции мировых денег.

Большинство стран имеют частично обратимые валюты.

К неконвертируемым относятся валюты стран, правительства которых применяют жесткие меры по ввозу, вывозу, обмену, по продаже и покупкам национальной и иностранной валюты. К ним в основном относятся валюты развивающихся стран.

Функционирование международной валютной системы осуществляется международными финансовыми организациями, к числу которых относятся: Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МФРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международная ассоциация развития (МАР) и др. Содержание их деятельности — стремление создать такой механизм координации мировых валютных отношений, в котором бы уживались рыночные силы с межгосударственным регулированием. Однако эти организации не смогли устранить глубокие противоречия международной валютной системы, и ее проблемы до сих пор остаются злободневными.

24.3.Теория глобализации мировой экономики.

Глобализация (от лат. *globus* — шар) означает образование и развитие единой сети экономических отношений, охватывающей все мировое хозяйственное пространство.

Глобализация представляет собой **всеохватывающую** экономическую систему планетарного масштаба, которая возникает не сразу, а в течение длительного периода времени. Сейчас она может включать элементы мировой экономики, которые приобретают общемировой характер и касаются всего человечества в целом. Поэтому в настоящее время может идти речь о первых шагах, о тенденциях (направлениях) развития мирового хозяйства по пути к глобализации.

Уже сейчас можно выделить основные направления, которые ведут к становлению **системы глобальных экономических отношений**

Становление глобальных экономических отношений

Виды экономических отношений	**Особенности современного этапа глобализации**
1. Собственность	1**.** Глобализация мезосистем (ТНК). Глобализация частей

	государственной собственности при экономической интеграции национальных хозяйств
2. Кооперация и разделение труда	2.Международная кооперация макросистем на базе международного разделения труда
3. Формы организации хозяйства	3. Плановая организация объединившихся мезосистем. Открытые рыночные макроэкономики, заимодействующие по единым правовым нормам
4.Управление глобальными отношениями	4.Международные экономические и финансово-кредитные организации (МВФ, ВТО, МОТ и др.)

Глобализация, происходящая в мировой экономической системе, непосредственно связана с переходом отношений собственности на более высокую ступень развития.

В первую очередь, самые крупные корпорации ведущих стран мира перерастают из национальных в **транснациональные** (от лат. trans — сквозь, через). Они развиваются, так сказать, «без границ» между государствами. Эти ТНК осуществляют основную часть своих операций за пределами страны, где они зарегистрированы, чаще всего в нескольких странах (через сеть отделений, филиалов, предприятий). Свои экономические позиции в мире они усиливают посредством создания международных объединений ТНК.

Далее, опыт таких международных интеграционных объединений, как Европейский Союз, показывает, что региональная интеграция создает наднациональные органы, которые в определенной мере регулируют отношения собственности государств — членов ЕС (выделяют денежные пособия для модернизации заводов, воздействуют на бюджетные расходы и др.).

Международная кооперация труда макросистем на базе международного разделения труда. Такая кооперация рассматривалась в этой главе при выяснении интернационализации производства в условиях НТР и интеграции национальных хозяйств.

Плановая организация объединившихся мезосистем и **взаимодействие макроэкономик** по единым правовым нормам.

Международные экономические организации. Расширение и усиление взаимосвязи и взаимозависимости субъектов мирового хозяйства сопровождается участием все большего числа государств мира в решении глобальных проблем. Усложнение этих проблем делает необходимым их своевременное и быстрое решение с помощью **постоянно действующих международных экономических организаций.** Эти организации подразделяются на межправительственные (межгосударственные) и неправительственные (объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации).

Особо важную регулирующую роль играют межгосударственные универсальные организации, деятельность которых интересует все государства мира. Это прежде всего система Организации Объединенных Наций, а также специализированные учреждения ООН, которые являются самостоятельными международными экономическими организациями:

- Международный валютный фонд (МВФ);
- Международный банк реконструкции и развития (МБРР);
- Всемирная торговая организация (ВТО);
- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);
- Международная организация труда (МОТ) и др.

О характере деятельности этих специализированных учреждений ООН можно судить по следующим примерам.

Международный валютный фонд содействует развитию международной торговли и валютно-финансового сотрудничества. МВФ вырабатывает правила регулирования валютных курсов, контролирует их, содействует обратимости валют, разрабатывает реформы по оздоровлению мировой валютной системы, предоставляет членам МВФ кредиты.

Международный банк реконструкции и развития в основном занят предоставлением долгосрочных кредитов по относительно низким ставкам (10%

годовых) государственным и частным предприятиям при наличии гарантий их правительств. Членами МБРР могут быть только страны, вступившие в МВФ.

Всемирная торговая организация содействует развитию и либерализации международных торговых отношений путем ликвидации таможенных ограничений, устранения всех форм дискриминации (ограничения прав) в международной торговле, развития международной торговли на основе справедливой конкуренции, повышения реальных доходов и спроса, более эффективного использования сырья, роста производства и торгового обмена.

Международная организация труда занимается вопросами улучшения условий труда и социального обеспечения населения разных стран, выработкой рекомендаций по трудовому законодательству. В деятельности МОТ участвуют представители государств — членов этой организации, профессиональных союзов и организаций предпринимателей этих государств.

Благодаря регулирующему воздействию международных экономических организаций в большом количестве стран широко применяются **единые для них стандарты** (нормативно-технические документы) на технологию, загрязнение окружающей среды, деятельность финансовых институтов, бухгалтерскую отчетность, национальную статистику и др. Через международные организации внедряются **одинаковые критерии** макроэкономической политики, происходит **унификация** (устанавливается единообразие) требований к налоговой политике, политике в области занятости трудоспособного населения и других областях экономической деятельности. В связи с этим быстро развивается международное экономическое право.

Во второй половине XX — начале XXI в. в мировой экономике наблюдаются как **положительные** тенденции, вызывающие благоприятные для людей последствия, так и **отрицательные**, ухудшающие условия жизни человечества в целом. Наличие двух противоположных тенденций свидетельствует о том, что в процессе глобализации выявляются и обостряются серьезные социально-экономические противоречия.

Контрольные вопросы:

1. Охарактеризуйте позиции разных экономических школ в определении выгодности международной торговли.
2. Уточните ваше понимание теории «Абсолютных преимуществ» А. Смита и концепции «Сравнительных преимуществ» Д. Рикардо.
3. Разграничьте понятия «активный», «пассивный» и «равновесный» платежный баланс. На основе каких данных они составляются?
4. Что такое торговый баланс?
5. Какое влияние на национальное производство оказывают импорт и экспорт? Что такое чистый экспорт?
6. Известны ли вам ТНК, действующие на территории России? Приведите примеры.
7. С какой целью, кем и куда осуществляется вывоз капитала из России?
8. Какая из форм вывоза капитала из России превалирует и почему?
9. Назовите положительные и отрицательные для современной России последствия ввоза в нее иностранного капитала.
10. Раскройте экономические и внеэкономические причины миграции рабочей силы. Какие из них превалируют в России?
11. Как в литературе обсуждается вопрос о значении для России ее вступления и пребывания во Всемирной торговой организации. Выскажите свои соображения по этому вопросу.
12. Что такое международная валютная система? Каковы ее составные элементы?
13. Раскройте содержание этапов развития мировой валютной системы и причины, обусловившие отказ от золотого стандарта.
14. Чем твердые курсы отличаются от плавающих?
15. В чем заключаются особенности современного международного разделения труда по сравнению с традиционным разделением труда?
16. Сравните понятия «мировое хозяйство» и «международные экономические отношения».

17. Почему существует неравномерность экономического развития стран и регионов?

18. Каковы количественные и качественные критерии неравномерности?

19. Определите сущность процесса транснационализации.

20. Что такое транснациональные корпорации и банки? Каковы критерии отнесения компаний и банков к транснациональным?

21. В чем заключается сущность глобализации? Ее главные направления

22. Каковы глобальные проблемы человечества?

Нормативные акты

1. Российская Федерация. Конституция (1993).Конституция Российской Федерации: офиц. текст. - М.:Маркетинг,2001.-39с.

2. Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994 г., часть вторая от 26.01.1996 г., часть третья от 26.11.2001 г.

Литература

Основная литература

1.Носова С.С. Экономическая теория: электронный учебник /С.С. Носова.- Электрон.дан.- М.: КНОРУС, 2010.- 1 электрон.опт.диск: зв. цв.

2.Носова С.С. Экономическая теория / С.С. Носова. – М.: КНОРУС, 2010. – 798 с.

3.Экономическая теория: учеб. для бакалавров /под ред. Е.Н. Лобачева.- М.: Юрайт, 2012.- [redacted]Режим доступа: ЭБС «Лань»

4.Экономическая теория: учебник для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой; Московский гос. технический ун-т им. Н.Э. Баумана .— 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2014 .— 516 с.

Дополнительная литература

1.Вечканов, Г.С. Экономическая теория : учебник для студ. высш. учеб. завед. / Г.С. Вечканов .— 2-е изд. — СПб. : Питер, 2010 .— 448 с.

2.Войтов А.Г. Экономическая теория. Модуль II Микроэкономика /А.Г. Войтов.- М.: Дашков, 2012.- 392 с. [Электронный ресурс].- Режим доступа: ЭБС «Лань»

3.Гукасьян, Г.М. Экономическая теория : Курс лекций и практические занятия : учебное пособие / Г.М. Гукасьян .— 3-е изд. — СПб. : Питер, 2010 .— 512 с.

4.Журавлева Г.П. Экономическая теория. Макроэкономика - 1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций /Г.П. Журавлева.- М.: Дашков и К, 2011.- 920 с. [Электронный ресурс].- Режим доступа: ЭБС «Лань»
5. Тарасевич Л.С. Макроэкономика: учебник для бакалавров / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский ; Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов .— 9-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2013 .— 686 с.
6.Тарасевич Л.С. Микроэкономика: учебник для бакалавров / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский ; Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов .— 7-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2013 .— 543 с.
7.Бакалавр: Микроэкономика: электронный учебник / под ред. А.Ю. Юданова.- Электрон. дан.- М.КНОРУС, 2010.- 1 электрон.опт.диск: зв. цв.
8.Микроэкономика: Бакалавр [Электронный ресурс]: электронный учебник / под ред. А.Ю. Юданова.- Электрон. дан. - М.: КНОРУС, 2010. - 1 электрон.опт.диск: зв. цв.
9.Современная экономика : учебное пособие / под ред. О.Ю. Мамедова .— М. : КНОРУС, 2010 .— 320 с.
10.Экономическая теория : учебник для студ. высш. учеб. завед. / В.С. Артамонов, А.И. Попов, С.А. Иванов и др. ; под ред. В.С. Артамонова, С.А. Иванова .— СПб. : Питер, 2010 .— 528 с.
11.Экономическая теория : учебник для студ. высш. учеб. завед. / под ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского .— Мн. : ТетраСистемс, 2011 .— 464 с.
12.Экономическая теория: учеб. / под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой.- изд. испр. и доп.- М.: ИНФРА - М, 2008.- 672 с.

Полякова Елена Михайловна

Экономическая теория

Учебное пособие для студентов всех форм обучения, всех специальностей и направлений подготовки ПГСХА

Художественный редактор Гавриленко Г.Ю.

Подписано в печать 2016г.
Формат 60*90 1/16 Печать RISOGRAPHTR 1510.
Уч.-изд.л. 19,4
Тираж 50 экз. Заказ

ФГБОУ ВПО «Приморская государственная сельскохозяйственная академия» 692510. г.Уссурийск, пр.Блюхера,44

Участок оперативной полиграфии ФГБОУ ВПО ПГСХА 692500, г.Уссурийск, ул.Раздольная,8