

Н. Д. БОСТЫНЕЦ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

**МИНСК
БГУИР
2007**

ВВЕДЕНИЕ

Тема 1. Предмет и метод экономической теории

Экономика – это умение пользоваться жизнью наилучшим образом.

Джордж Бернард Шоу,
английский драматург

Экономика – очаровывающая наука. И наиболее привлекательной её делает то, что её фундаментальные принципы столь просты, что могут быть записаны лишь на одном листе бумаги и так, что каждый может понять их. И, тем не менее, их понимают немногие.

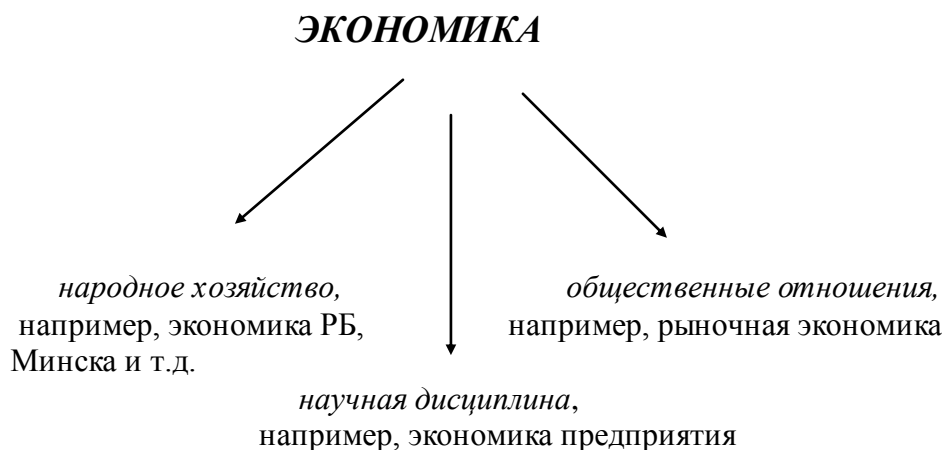
Мильтон Фридмен,
лауреат Нобелевской премии по экономике

Экономика есть искусство удовлетворять безграничные потребности с помощью ограниченных ресурсов.

Лоренс Питер,
канадско-американский педагог и литератор

Экономическая теория в системе социально-гуманитарных знаний

Что такое «экономика»? Само слово «экономика» происходит от греческого *oikonomike* – искусство ведения домашнего хозяйства, домоводство. Однако в современном языке оно более многозначно и имеет несколько значений. Во-первых, это народное хозяйство той или иной страны, города, региона и т.д. Во-вторых, это научная дисциплина, изучающая какую-либо область хозяйственной жизни, например, экономика сельского хозяйства, промышленности и т.д. В-третьих, это система отношений, связанных с процессом производства и потребления, например, социалистическая экономика, экономика переходного периода и т.д.



Экономика – научная дисциплина, занимающаяся изучением народного хозяйства в целом.

Экономика – это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.

Экономические науки делятся на общие и частные или конкретные.

К общим экономическим наукам относится экономическая теория, т.е. общетеоретическая основа системы экономических наук.

Конкретные экономические науки делятся на:

- ✓ *Отраслевые экономические науки*, например, экономика промышленности, экономика строительства, экономика труда и др.;
- ✓ *Функциональные экономические науки*, например, бухгалтерский учет, менеджмент, статистика и др.;
- ✓ *Экономические науки на стыке с другими науками*, например, экономическая география, экономическая история, экономическая психология и др.

Наука об экономике, дающая представление обо всей экономической жизни общества, называется экономической теорией. Экономическая теория – наука общественная или социальная. Это означает, что наряду с такими же науками (история, политология и др.) она исследует мир общества, совместную жизнь людей в нём. При этом у каждой социальной науки свой круг проблем, своя сфера. Например, у политологии – сфера политики, у истории – процесс развития общества. В центре внимания экономической теории – хозяйственная, производственная жизнь общества, экономические связи и отношения между людьми в процессе создания, распределения, обмена и потребления благ. Конкретнее, это вопросы о том, какие ресурсы нужны для производства, как осуществляется хозяйственная деятельность, что такое безработица и инфляция, как образуются цены и т.д.

Экономическая теория занимает особое место среди социально-гуманитарных наук, т.к. жизнь современного человека определяется экономикой. Дело в том, что нет в человеческом обществе ни одной сферы жизни, ни одной профессии, ни одной страны, где бы человек мог почувствовать себя абсолютно свободным от мира экономики, мог махнуть рукой на её законы. Недаром ведь в старину ученые, пытаясь в научных целях вообразить такого свободного от экономики человека, могли представить его лишь в образе Робинзона Крузо – единственного жителя необитаемого острова. Все же остальные – хотят они того или нет – вынуждены осознанно или бессознательно подлаживаться под требования экономики, чтобы жить в довольстве и радости, а не скитаться в поисках жилья или пропитания. Едва издав первый звук при рождении, мы попадаем в этот мир, ведь от его устройства зависит, например, как проходили роды, как будут выхаживать мать и младенца. Окончив школу, мы полностью подчиняем свою жизнь экономическим условиям страны, в которой живем. Эти условия определяют выбор профессии, уровень жизни и даже её продолжительность. Конечно, все мы входим в мир экономики по-разному: кто-то становится

профессиональным экономистом, кто-то предпринимателем, кто-то наемным работником и об экономике вспоминает, лишь получая и тратя деньги. Но знание законов и принципов экономики придаёт людям уверенность, позволяет правильно оценивать сложные экономические процессы и принимать оптимальные и грамотные хозяйственные решения.

Американский экономист П. Самуэльсон называл экономику «королевой наук», он писал, что человек, который систематически не изучал экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся дать свою оценку музыкальному произведению.

Предмет и функции экономической теории

У всякой науки есть свой предмет, т.е. своя главная тема исследования. Экономическая теория изучает не все, а лишь главные, самые важные процессы всей экономической жизни общества и каждого человека.

При изучении предмета экономической теории с целью более четкого его осмысления целесообразно выделить следующие категории:

- ✓ *Сфера исследования:* экономическая жизнь, или среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность;
- ✓ *Объект исследования (то, на что направлено внимание данной науки):* экономические явления в обществе и природе;
- ✓ *Субъект исследования:* человек, фирма (группа людей), государство;
- ✓ *Предмет исследования (та сторона объекта, которую будут изучать):* жизнедеятельность «экономического человека», группы людей и государства, их экономическое поведение в рамках той хозяйственной среды, в которой они находятся.

Известны три подхода к определению предмета экономической теории.

Первый подход состоит в следующем: для того, чтобы жить, люди должны удовлетворять свои потребности в пище, одежде, обуви, жилье, образовании и т.д. Потребности человека и общества в целом безграничны, и для их удовлетворения нужны природные ресурсы, орудия производства, машины, достижения науки и техники и др., т.е. нужно производство для создания определённых благ, с помощью которых потребности будут удовлетворены. Экономические ресурсы во всём мире ограничены (или, как говорят на западе, редки). Как наиболее полно удовлетворить потребности людей, обществ при наиболее эффективном использовании ограниченных ресурсов изучает и объясняет экономическая теория. Данный подход характерен для представителей зарубежной экономической науки «Экономикса».

Второй подход к определению предмета экономической теории заключается в исследовании производственных отношений и производительных сил, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ. Этот подход характерен для политической экономии.

Третий подход состоит в изучении системы общества как совокупности экономических отношений, методов эффективного использования ресурсов,

государственного регулирования экономики в целях достижения стабильного экономического роста, благосостояния.

Так что же такое экономическая теория?

Экономическая теория – это наука, изучающая закономерности, описывающая факты, связанные с процессом производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ в условиях ограниченности ресурсов.

Экономическая теория (экономикс) – общественная наука, которая изучает пути более эффективного использования редких ресурсов для удовлетворения потребностей людей.

Предмет экономической теории:

- ✓ изучение вопросов: что производить, как и для кого;
- ✓ эффективное использование ограниченных ресурсов;
- ✓ выбор производства при ограниченных ресурсах для наиболее полного удовлетворения неограниченных потребностей;
- ✓ изучение законов развития экономических процессов.

Задачи экономической теории как науки определяются её функциями.

Функции экономической теории:

- ✓ *познавательная* – изучает экономические явления, формирует экономическое мышление и экономическое сознание;
- ✓ *теоретическая* – выясняет суть процессов, раскрывает законы, управляющие хозяйственной деятельностью;
- ✓ *методологическая* – служит фундаментом для других наук, дает теоретическое обоснование необходимости и методiku осуществления того или иного экономического мероприятия;
- ✓ *критическая* – выявляет преимущества, недостатки экономических явлений, показывает целесообразность использования;
- ✓ *практическая* – вырабатывает конкретные формы, принципы и методы рационального ведения хозяйства, разрабатывает научные прогнозы развития тех или иных экономических процессов.

Методы экономической науки и разделы экономической теории

Как и любая другая наука, экономическая теория использует ряд методов для исследования тех вопросов, изучением которых она занимается.

Метод науки (методология) – принципы, подходы, формы и способы познания.

Важнейшими из них для экономики являются следующие методы.

Методы исследования

- *наблюдение и сбор фактов*
- *эксперимент*
- *моделирование*
- *метод научной абстракции*

- *анализ и синтез*
- *системный подход*
- *индукция и дедукция*
- *исторический и логический методы*
- *графический*

Разберём эти методы более подробно. Итак, *наблюдение и сбор фактов* – это изучение экономических явлений и процессов в их реальном виде, происходящих в действительности. Именно благодаря этому можно проследить, как изменились цены или объёмы производства, какие налоги в государстве.

Эксперимент – это проведение научного опыта, когда изучаемый объект ставится в специально созданные и контролируемые условия, например, выпуск экспериментальной спецодежды или эксперимент по оценочной деятельности в Республике Беларусь.

Метод моделирования предусматривает изучение явлений по теоретическому образцу – модели.

Экономическая модель – это упрощённое описание реальности или описание событий, имеющее нереалистические допущения. Например, описание деятельности государства, в котором отменены все налоги.

Метод научной абстракции – выделение наиболее существенных сторон экономического явления и отвлечение от несущественных, второстепенных. Например, что такое товар? Как его определить? Если пройтись по магазинам и попытаться дать определение товара, то мы увидим, какие разные вещи продаются и как их объединить в одно определение товара. Поэтому надо абстрагироваться от вида, формы, цвета и т.д. тех вещей, которые продаются и попробовать дать определение товара в общем виде, т.е. товар – это продукт труда, который предназначен для продажи. В своей жизни мы используем очень много отвлечённых понятий, т.е. абстракций, частная собственность, лень, семья, совесть и т.д.

Метод анализа и синтеза – это изучение социально-экономических явлений как по частям – анализ, так и в целом – синтез.



Рис.1. Метод анализа и синтеза

Метод системного подхода основан на методе анализа и синтеза, при этом методе каждый объект рассматривается как система. Например, народное хозяйство – это система отраслей, предприятие – цехов, отделов и т.д.

Индукция и дедукция – это два противоположных рассуждения. *Индукция* – это движение мысли от частного к общему, оно позволяет нам по выражению Ф. Достоевского «собрать свои мысли в точку», а *дедукция* – от общего к частному.

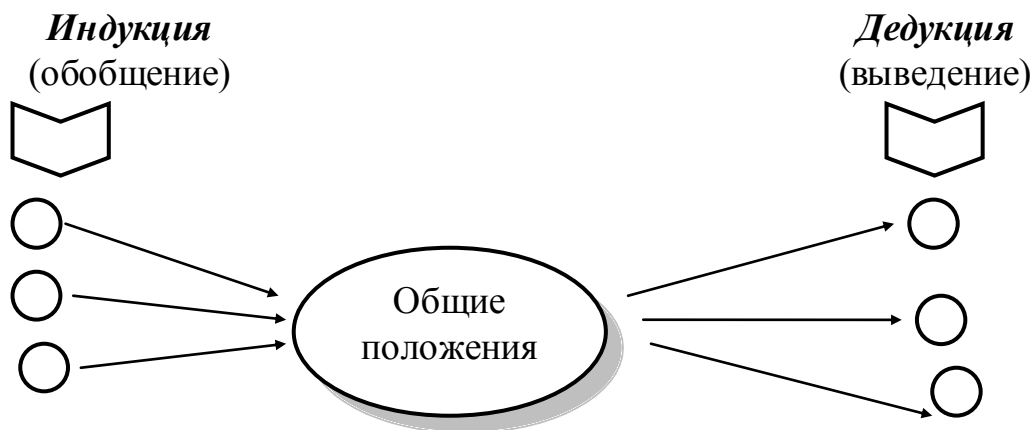


Рис.2. Метод индукции и дедукции

Например, увеличение цен на хлеб, молоко и др. говорит о росте дороговизны в стране, т.е. это индукция. Если повысили минимальную зарплату в стране, то можно предполагать, что цены на некоторые товары тоже вырастут, т.е. это дедукция.

Исторический и логический методы или подходы тоже применяют вместе. При этом методе социально-экономические процессы изучаются в исторической последовательности и получают оценку путём логических обобщений. Например, изучение строительства социализма в разных странах – это исторический подход, а выводы о товарных дефицитах, о неэффективности экономики в соцстранах – это логический.

Графический (или математический) – это использование схем, таблиц, формул, графиков, диаграмм для более краткого, наглядного изложения материала.

В истории развития экономической теории выделяют два подхода к рассмотрению явлений хозяйственной жизни: позитивный и нормативный.

Позитивный метод предполагает описание реального состояния экономики без исследования причинно-следственных связей, т.е. это «то, что есть».

Нормативный метод предполагает использование практических суждений, раскрывающих субъективное представление экономических явлений, т.е. «как должно быть».

В зависимости от масштаба изучаемых экономических явлений экономическая теория делится на:

- ✓ *общие основы экономической теории* – изучает общие принципы функционирования экономики, связи и взаимосвязи в хозяйственной практике;
- ✓ *микрoэкономика* – изучает деятельность отдельных экономических единиц (фирма, предприятие, домашнее хозяйство, отдельные рынки), рассматривает такие вопросы, как спрос, предложение, конкуренция, ценообразование и т.д.
- ✓ *макрoэкономика* – изучает экономические процессы на уровне хозяйства в целом, например, налоги, деньги, ВВП и т.д.
- ✓ *интерэкономика* – изучает экономические отношения в мировом сообществе.

Этапы развития экономической мысли

Экономическая мысль возникла в глубокой древности и прошла длительный путь становления и развития.

Первоначальные знания о том, как устроена хозяйственная жизнь, можно найти в трудах древнегреческих мыслителей Каутилья (4в. до н.э.), Перикла (5в. до н.э.), Платона (4-5 вв. до н.э.). Основоположниками экономики как науки считаются древнегреческие философы Аристотель и Ксенофонт. **Ксенофонт** ввёл в оборот название науки «экономия», т.е. наука о ведении домашнего хозяйства (от греч. «ойкономия»: «ойкос» - дом, «номос» - закон). **Аристотель** (384-322 гг. до н.э.) употребил термины «экономия» и «экономика» в одном и том же смысле. Аристотель ввел термин «экономика» для того, чтобы разграничить два вида богатства, которые, по его мнению, встречаются в человеческом обществе: товар и деньги. Экономикой Аристотель назвал тот способ хозяйствования, который направлен на умножение и приобретение благ, необходимых для жизни или полезных для дома и государства. Этот способ ведения хозяйства он очень восхвалял. Способ ведения хозяйства, направленный, прежде всего, на умножение денежного богатства, Аристотель называл *хрематистикой* и очень его осуждал, считая, что искусство делать деньги безнравственно, т.к. порождает в людях стремление к безграничному абсолютному обогащению.

Древнегреческие мыслители рассматривали вопросы рационального ведения домашнего хозяйства, разделения труда, материальных и моральных стимулов как источников повышения производительности труда рабов, меновой торговли и др.

Дальнейшее развитие экономика получила много веков спустя, когда стали развиваться мануфактура, производство, т.е. зарождалось капиталистическое общество. Исторически первой попыткой изучения экономики стала школа меркантилистов в последней трети 15 века н.э.

Меркантилизм (15-18вв.) – первая теория в области экономики. Меркантилисты выступили против теории Аристотеля и заявили, что

богатством является лишь то, что может быть обращено в деньги. Название её происходит от итальянского слова mercante – торговец, купец. Наибольшего развития меркантилизм достиг в Англии. Создателями этой теории считаются англичанин Томас Ман (1571-1641) и француз Антуан де Монкретьен (1575-1622). Именно Монкретьен ввёл в оборот термин «политическая экономия». Под этим термином долгое время понималось учение о государственном хозяйстве и об экономической политике государства, которую надлежит проводить королям и правительствам, чтобы богатела страна и народ. В своем труде «Трактат политической экономии» (1615 г.) Монкретьен изложил свои советы королю Людовику XIII о том, как лучше всего собирать налоги, таможенные пошлины, способствовать развитию ремесел, мануфактур, строить государственный бюджет и тем самым способствовать богатству и процветанию государства.

Основные идеи меркантилистов:

- ✓ главным богатством общества являются деньги, сокровища;
- ✓ источником богатства служит торговля;
- ✓ государство должно активно вмешиваться в экономику, помогая обогащению нации.

Различают ранний (15-16 вв.) и поздний (16-18 вв.) меркантилизм. На этапе *раннего меркантилизма* упор делался на удержание денег в стране с помощью таких мер, как запрет вывоза денег из страны (даже под угрозой смерти, например, в Испании), ограничение ввоза товаров (ради экономии денег), наращивание добычи золота и серебра. Они проповедовали принцип: «Деньги не должны пересекать границу». *Поздний меркантилизм* поощрял внешнюю торговлю, развитие производства экспортных товаров, т.е. упор делался на запуск денег в оборот, приносящий доход. Представителем позднего меркантилизма был английский купец, потомок старинной торговой семьи Томас Ман. Свои идеи он изложил в книге «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства». Он считал, что богатство нации зависит не от количества денег, удерживаемых внутри страны, а от правильного соотношения ввоза и вывоза товаров в страну. Ман писал «продавать иностранцам своих товаров на большую сумму, чем мы приобретаем у них», т.е. он полагал, что государство должно иметь положительный торговый баланс. Государство должно стремиться к увеличению массы экспортируемых товаров и с этой целью покровительствовать ремесленникам и торговцам. По мнению Т. Мана там, где «население многочисленно и ремесла процветают, там торговля должна стать обширной и страна богатой». Т.е. поздние меркантилисты осознали, по заключению Энгельса, что «капитал, неподвижно лежащий в сундуке, мертв, тогда как в обращении он постоянно растет». Таким образом, развиваясь, меркантилизм искал и находил все более действенные решения хозяйственных проблем своего времени. Однако недостатком этой теории было то, что они недооценивали сферу производства, а преувеличивали роль сферы обращения. Производства меркантилисты зачастую рассматривали лишь как «необходимое

зло», как средство роста торговли и притока денег в страну. Но меркантилизм можно считать предысторией научной политической экономии. Меркантилизм долго был основой политики многих стран.

Бурно развивающийся капитализм в 18в. привёл к появлению новой экономической теории.

Физиократия (18в.) – новое направление, зародившееся во Франции. Название происходит от греческих слов *physis* – природа и *kratos* – сила, власть, т.е. означает власть природы. Создателями данной теории являются французские экономисты Франсуа Кенэ (1694-1774) и Анн Робер Жак Тюрго (1727-1781). В отличие от меркантилистов Кенэ и его последователи источником богатства считали производство, но при этом, единственной производительной отраслью, по их мнению, было сельское хозяйство – первоисточник развития всей экономики, т.к. именно оно создает так называемый «чистый продукт», т.е. все необходимые человеку жизненные блага.

Основные идеи физиократов:

- ✓ источником богатства является сельское хозяйство;
- ✓ промышленность является «бесплодной сферой», которая лишь преобразует то, что дает природа;
- ✓ ввели термин *laissez faire* (лессэ фэр), что означает «не мешайте действовать», т.е. выступали за экономическую свободу.

Ещё одна заслуга Кенэ (будучи 8-м ребенком из 13 детей в большой и бедной крестьянской семье, грамоте смог обучиться только в 11 лет. Но это не помешало ему стать одним из лучших врачей своего времени. Он был придворным врачом Людовика 15. Экономикой занялся в 60 лет.) – это первый в истории опыт макроэкономических исследований. Он создал «Экономическую таблицу» (1758), в которой показал оборот товаров и денег в масштабах страны, рассматривал вопрос воспроизводства. Эта таблица в экономике занимает такое же место, как и таблица Менделеева в химии.

Классическая экономическая теория (18-19вв.), создателями которой являются шотландский экономист Адам Смит (1723-1790) и английский экономист Дэвид Риккардо (1772-1823). Они создали стройное учение, охватывающее практически все стороны экономической жизни – от простейших форм организации производства и обмена товарами до экономической политики государства и международных экономических отношений. Своё учение А. Смит изложил в труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776), а Д. Риккардо – в книге «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817). Именно Смит, по словам А.С.Пушкина популярно объяснил, «как государство богатеет, и чем живёт, и почему не нужно золота ему, когда простой продукт имеет». Эта книга принесла ему мировую известность и неофициальный титул «отца экономики».

Основные идеи классической экономической теории:

- ✓ богатство народов создаётся в процессе любого производства;

- ✓ государство не должно вмешиваться в дела экономики, т.е. экономика должна действовать под воздействием «невидимой руки»;
- ✓ процесс производства будет наиболее эффективным, если применять разделение труда;
- ✓ свободная конкуренция способствует созданию нужных товаров и снижению цен;
- ✓ создание теории стоимости.

Марксистская политическая экономия (с середины 19в.) создана К.Марксом (1818-1883), Ф. Энгельсом (1820-1895) и продолжена В.И.Лениным (1870-1924) – наука классовая, партийная, открыто защищающая интересы пролетариата.

Основные идеи марксизма:

- ✓ капиталистическое производство несостоятельно;
- ✓ пролетариат должен взять власть в свои руки и уничтожить частную собственность;
- ✓ построить социализм с общественной собственностью и госруководством экономикой на благо всего общества;
- ✓ создание теории прибавочной стоимости.

В конце 19в. – начале 20в начали формироваться современные экономические теории.

Неоклассицизм (либерализм), создателями являются А. Маршалл (1842-1924), Леон Вальрас, Карл Менгер, возник в 70-е годы XIX века.

Учебник Альфреда Маршалла «Принципы политической экономии» (1890) лег в основу экономического образования на полвека до 40-х годов 20-го века. Ученик Маршалла Джон Кейнс называл его «величайшим экономистом XIX в.». Известность Маршаллу принесло обобщение теорий экономистов классической школы: А. Смита, Д. Риккардо, Джона Стюарта Милля.

Основные идеи неоклассиков:

- ✓ согласно Маршаллу, экономические процессы могут быть объяснены в терминах равновесной рыночной цены;
- ✓ он разграничил краткосрочное и долгосрочное предложение и спрос;
- ✓ они являются сторонниками полной экономической свободы. Они считают, что экономика будет функционировать лучше, если государство вообще перестанет в неё вмешиваться, оно должно лишь создавать благоприятные условия;
- ✓ основой экономического развития неоклассики считают частную инициативу, свободное предпринимательство, стремление каждого к личной выгоде;
- ✓ они впервые начали применять математические методы в экономическом анализе для расчета эффективности дополнительных вложений средств в производство;
- ✓ главное внимание они уделяют изучению поведения отдельной фирмы, отдельного потребителя, максимизации прибыли и минимизации убытков, т.е. им присущ микроэкономический подход.

Кейнсианство (теория регулируемого капитализма, 30-е годы 20в.) названо в честь создателя английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883-1946). Эта теория сформировалась под влиянием тяжёлого экономического кризиса в США в 1929-1933гг., получившего название «Великая депрессия». Свои идеи Кейнс сформулировал в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936).

- ✓ Сторонники этого течения настаивали на необходимости вмешательства государства в дела экономики;
- ✓ они отрицают способность рыночной экономики самой справиться с такими явлениями, как безработица, инфляция, циклические кризисы перепроизводства и др.;
- ✓ Кейнс разработал принципы и методы государственной антикризисной экономической политики и предложил рекомендации по её осуществлению.

Институционализм – своеобразное направление современной экономической мысли. Основные принципы сформулировал американский учёный норвежского происхождения Торстейн Веблен (1857-1929). Главный его труд называется «Теория праздного класса» (1899). Появилась эта теория в эпоху господства монополий и возрастания экономической роли государства.

- ✓ Институционалисты весьма расширенно толкуют сам предмет экономической теории, они стремятся включить в свой анализ не только чисто экономические отношения, но и весь комплекс факторов, влияющих на хозяйственную жизнь. Отсюда их интерес к различным институтам, т.е. профсоюзам, партиям, фондам и т.д.
- ✓ Они своей главной задачей считают не изучение функционирования экономики, а развитие, видоизменение капиталистического общества.
- ✓ Выступают с требованиями к государству взять под свой контроль наиболее важные сферы деятельности экономики.

Веблен критически относился к капитализму, он считал, что эта система эксплуатирует худшие черты человеческой психологии. Поэтому выход из создавшейся ситуации он видел в переходе власти от «праздного класса» (т.е. крупной буржуазии) к «технократам», т.е. рационально мыслящему инженерно-техническому персоналу, которые преобразуют капитализм в более разумную, более чуткую к насущным потребностям людей систему. Среди современных институционалистов наиболее известен Джон К. Гэлбрейт (род. в 1908). Он является автором концепции «постиндустриального общества». Свои главные идеи Гэлбрейт изложил в книге «Новое индустриальное общество» (1967).

- ✓ Это новое общество возникает в результате трансформации капитализма. Оно не капиталистическое и не социалистическое, а смешанное, в нем сочетаются элементы и рыночного и планового хозяйства.
- ✓ По мнению Гэлбрейта, со временем (при участии государства) произойдет гармоничная увязка «рыночной и планирующей» систем, в

результате которой крупные фирмы будут вынуждены подчинить свои интересы общественным. Этот путь ученый назвал «конвергенцией», т.е. сближением, слиянием различных социально-экономических систем, представляющих лишь особые разновидности «индустриального общества».

Маржинализм или теория предельной полезности благ создана Карлом Менгером (1840-1921), Фридрихом фон Визером (1851-1926). Эту теорию называют субъективно-психологической, т.к. согласно этой теории ценность блага определяется не количеством труда, затраченного на его производство (как считали классики), а субъективной оценкой потребителя. Потребитель сам решает, способно ли благо приносить ему удовлетворение, т.е. иметь «полезность». В экономической теории это был принципиально новый подход, т.к. исходным пунктом признавал не прошлые затраты труда, а будущую полезность блага. Маржиналисты вывели ряд закономерностей:

- ✓ каждая дополнительная единица товара или услуги приносит дополнительную полезность, она и называется «предельной полезностью»;
- ✓ между количеством потребляемого блага и его предельной полезностью существует обратная зависимость, ибо каждая следующая единица блага приносит меньшую предельную полезность, чем предыдущая;
- ✓ общая полезность некоторого количества блага представляет собой сумму предельных полезностей, в момент насыщения потребности суммарная полезность достигает максимума;
- ✓ «полезность» не то же самое, что «ценность».

Монетаризм создан Ирвингом Фишером (1867-1947) и Мильтоном Фридманом (род в 1912). Ирвинг Фишер был математиком по образованию, поэтому свои знания он использовал для обоснования выдвигаемых теоретических положений. Одно из самых известных получило название «уравнение денежного обмена».

Основные идеи монетаристов:

- ✓ рассматривают рынок как саморегулирующуюся систему;
- ✓ выступают против чрезмерного вмешательства в экономику;
- ✓ придают особое значение роли денежной массы, которая, по их мнению, является определяющим фактором развития экономики, формирования хозяйственной конъюнктуры и величины валового выпуска продукции;
- ✓ устанавливают связь между изменениями количества денег и величиной валового конечного продукта, т.е. выводят уравнение денежного обмена $MV = PQ$, где M – количество денег в экономике (денежная масса), V – скорость обращения денег, P – цена товаров и услуг, Q – количество проданного товара (PQ – величина валового конечного продукта).

Тема 2. Экономическая система общества

Общество, в котором власть в руках богатых, все равно лучше общества, в котором богатыми могут стать только те, в чьих руках власть.

Фридрих Хайек,
австро-англо-американский экономист.

Плановая экономика учитывает в своих планах все, кроме экономики.

Кэри Макуильямс,
американская журналистка.

Демократия, разумеется, - скверная штука, но дело в том, что все другие «штуки» ещё хуже.

Уинстон Черчилль,
британский государственный деятель.

Понятие экономической системы общества, её структура

Греческое слово *systema* означает целое, составленное из частей.

Впервые экономическую систему рассматривал Адам Смит в 1776 году.

Существуют различные подходы к определению экономической системы, например,

экономическая система – это способ производства, т.е. единство производительных сил и соответствующих им производственных отношений (это марксистский подход);

или это сообщество людей (социум), объединенных общими экономическими интересами;

или это единство человека и общественного производства и др.

Экономическая система – совокупность принципов, правил и законодательно закреплённых норм в стране, определяющих форму и содержание экономических отношений при производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

Экономическая система общества состоит из элементов, которые находятся во взаимосвязи и взаимодействии. Данные элементы составляют структуру экономической системы.

Структура экономической системы:

- ✓ производительные силы;
- ✓ производственные отношения;
- ✓ система хозяйствования.

Рассмотрим элементы структуры экономической системы.

Производительные силы – совокупность вещественных и личных факторов производства и определённых форм их организации, обеспечивающих взаимодействие и эффективность использования.

Элементы производительных сил:

- ✓ люди;
- ✓ средства производства, т.е. средства труда (то, с помощью чего осуществляется деятельность) и предметы труда (то, на что направлена деятельность).

Структура производительных сил:

- ✓ *материальные* – совокупность личного и вещественного факторов производства. Средства производства включаются в производство людьми, поэтому главной производительной силой являются люди, обладающие опытом и навыками.
- ✓ *духовные* – наука как всеобщая производительная сила;

Уровень производительных сил определяется высотой квалификационного, образовательного, культурно-технического уровня работника, степенью развитости технологий, уровнем внедрения научных достижений в производство и др.

Производственные отношения – совокупность отношений, которые складываются между людьми в процессе производства экономических благ, а также отношения людей к средствам производства в процессе их применения для удовлетворения потребностей.

Производственные отношения показывают, в чьей собственности находятся средства производства, каков характер труда (наёмный, свободный), в чьих интересах и как распределяются продукты и доходы.

Субъектами производственных отношений являются трудовые коллективы, индивиды, социальные группы, общество.

Виды производственных отношений:

- ✓ между государствами (международные производственные отношения);
- ✓ между государством и фирмами (предприятиями);
- ✓ между предприятиями;
- ✓ между государством и домашними хозяйствами;
- ✓ внутри предприятия;
- ✓ между предприятиями и домашними хозяйствами.

Любой экономической системе свойственен свой, национальный механизм функционирования. Это и есть **система хозяйствования** – совокупность органов управления и регулирования экономики конкретной страны, группы стран. Она включает в себя отношения собственности, механизм координации и уровень государственного регулирования.

Типы экономических систем

В истории экономики известны различные методы, подходы к классификации экономических систем. Согласно Карлу Марксу экономические системы разделяются в соответствии с общественно-экономическими формациями: *первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическая*. Обусловлено это уровнем развития

производительных сил, который опережает развитие производственных отношений. Противоречия между производительными силами и производственными отношениями могут достигнуть конфликта, в результате чего происходит смена формаций.

В XX в. формационный подход к эволюции экономических систем подвергался неоднократной критике. Так, американский экономист, социолог и политический деятель У. Ростоу создал теорию экономического роста, в соответствии с которой экономическую систему любой страны можно отнести к одной из пяти стадий экономического роста: *традиционное общество* – в основе лежит ручной труд, ручная техника, аграрное производство, низкая производительность труда; *переходное общество* – развитие науки, техники, ремесел, рынка; *экономическая система сдвига* – значительный рост капитальных вложений, быстрый рост производительности труда в сельском хозяйстве, развитие инфраструктуры; *общество экономической зрелости* – быстрый рост производства и его эффективности, развитие всего хозяйства; *общество высокого массового потребления* – производство начинает работать преимущественно на потребителя, ведущее место занимают отрасли, производящие предметы длительного пользования.

Смена стадий происходит в связи с изменениями в ведущей группе отрасли. Эта его теория получила распространение в 60-е годы XX века, в 70-е годы Ростоу предложил дополнить эту теорию еще шестой стадией, которую он назвал «поиском новой жизни».

Близкая теория выдвинута в начале 70-х годов американским социологом Д. Беллом в работе «Приход индустриального общества». Он разделил общество на *доиндустриальное* (отличается низким уровнем развития), *индустриальное* (организовано на основе машинно-промышленного производства) и *постиндустриальное* (характеризуется следующими признаками: центр тяжести перемещается с производства товаров к производству услуг, важную роль играют наука, информация, нововведения, главное место принадлежит специалистам).

Немецкий экономист Б. Гильдебранд в качестве критерия уровня производства использовал меновые отношения и поэтому выделял три исторических типа экономических систем: *натуральный, денежный, кредитный*.

Современные экономисты, представители экономикса, обычно экономические системы классифицируют по нескольким критериям. Первый из них – собственность на средства производства, второй – способ, при помощи которого координируются экономические решения. Наиболее общепринята классификация, предложенная американским экономистом К.Р. Макконнеллом. Эта классификация основана на решении трех основных проблем экономики.

Перед любой экономической системой стоит три основных проблемы:

- *что производить*, т.е. какие товары и услуги;
- *как производить*, т.е. с помощью каких средств производства;
- *кто будет потреблять*.

В зависимости от того, как общество отвечает на эти основные вопросы, различают типы экономических систем.

Рассмотрим модели экономических систем, предложенные К.Р. Макконнеллом.

Традиционная экономика – *ответы на основные вопросы даются по традиции, базируясь на обычаях (в племенах Африки, Австралии)*. В такой экономике технологии традиционны и устойчивы, ассортимент производимых благ почти не меняется. Молодой человек делает то же, что и его отец, а молодая девушка – то же, что и ее мать.

Командная экономика (плановая или централизованная) – *ответы на все вопросы даются с помощью планов (в СССР, странах Восточной Европы, Китае, на Кубе), характерна общественная собственность на средства производства*.

Рыночная экономика (чистый капитализм) – *ответы на все вопросы даются с помощью действия рыночных механизмов, присуща частная собственность на средства производства*. Но рыночной экономики в чистом виде нет, т.к. чистый капитализм предполагает невмешательство государства в дела экономики, а этого нет нигде в мире.

В странах Западной Европы, Америке смешанная экономика.

Смешанная экономика – *экономика, в которой наряду с действием рыночных механизмов есть вмешательство государства в дела экономики, есть различные формы собственности*.

Можно выделить различные виды смешанной экономики: например, **плановый капитализм**, т.е. экономика, в которой наряду с действием рыночных механизмов есть планирование, активное вмешательство государства в дела экономики (например, Япония, Франция).

Рыночный социализм (или социально ориентированная рыночная экономика) – *экономика, в которой наряду с действием рыночных механизмов есть вмешательство государства в дела экономики и активное воздействие на социально-экономические процессы (например, Швеция, Германия)*. В Германии, например, действует принцип: «Как можно меньше государства, настолько это возможно, и столько государства, насколько это нужно». В странах с рыночным социализмом действует разветвлённая сеть социальной защиты: выплаты заболевшим, инвалидам, безработным, помощь тем, кто пострадал от банкротства предприятий, пособия на детей, малоимущим и др.

В настоящее время еще выделяют **страны с переходной экономикой**. **Переходный период** – *это время перехода от одной системы к другой*.

Рассмотрим более подробно командную и рыночную экономики.

Основные черты командной системы:

- ✓ господство общественной или государственной собственности на средства производства;
- ✓ диктатура Госплана в экономике;
- ✓ административные методы управления экономикой;
- ✓ финансовая диктатура государства.

Основные плюсы:

- ✓ более стабильная экономика;
- ✓ больше уверенности людей в будущем;
- ✓ полная занятость;
- ✓ меньше неравенства в обществе;
- ✓ гарантия минимального жизнеобеспечения всем.

Основные минусы:

- ✓ неудовлетворительная работа госсобственности (она плохо использовалась, техника не обновлялась годами, развито воровство, бесхозяйственность);
- ✓ нет стимулов к усердному труду (нет стимулов к усердному труду, отлынивание от работы, ибо, как говорил А.С. Пушкин «человеческая натура ленива (русская природа в особенности»);
- ✓ безответственность, безынициативность работников (существовала даже поговорка: «Инициатива бьёт инициатора по голове»);
- ✓ неэффективность экономики и всеобщие дефициты;
- ✓ диктат производителей над потребителями (производилось то, что было запланировано в Госплане, а не то, что нужно было народу);
- ✓ низкий уровень жизни народа.

Опыт ни одного десятка лет показал, что командная экономика оказалась несостоятельной, т.к. «сознательные порядки» (по выражению австро-англо-американского экономиста Фридриха фон Хайека), т.е. заданные сверху, противоестественны для развивающихся, многосложных систем. В.И. Ленин писал о коммунизме: «всё общество будет одной конторой, одной фабрикой». Но нельзя создать желаемый порядок «как мозаику из понравившихся кусочков». Салтыков-Щедрин сказал: «одной распорядительностью никого накормить нельзя».

Рыночная экономика – это хозяйственная система, основанная на добровольном сотрудничестве индивидов, на прямых связях между производителями и потребителями через свободную куплю-продажу товаров. Такой взаимобмен «даёт людям то, что они хотят, а не то, что они должны хотеть по разумению какой-то группы» (по словам Мильтона Фридмана – американского экономиста, сторонника либерализма или неоклассицизма).

Основные черты рыночной экономики:

- ✓ частная собственность на средства производства;
- ✓ свобода и материальная ответственность предпринимателей (каждый человек может заняться любым законным видом деятельности, сам решает, что, как и для кого производить, «сам куёт своё счастье», сам несёт материальную ответственность за результаты своей деятельности). Например, американские табачные фабрики вынуждены выплатить многомиллионные средства жертвам курения за то, что недостаточно предупреждали о смертельной опасности своей продукции, о высокой вероятности поражения курильщиков различным заболеванием. Или выплата миллионного штрафа фирмой, производящей микроволновые

печи, бабушке, которая по незнанию высушила свою любимую собачку в такой печи);

- ✓ *свобода выбора экономических партнёров* (каждый производитель, потребитель вправе сам выбирать своих экономических партнёров, причём, благодаря большому разнообразию продуктов, решающее слово принадлежит потребителю. Именно его выбор, в конечном счёте, определяет, что производить и сколько. Как образно выразился Мильтон Фридман, «каждый может проголосовать за цвет своего галстука»);
- ✓ *личная выгода участников экономических связей* (она является лучшим стимулятором человеческой инициативности, изобретательности, активности. Адам Смит писал о ней: «Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет он ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них... Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь, что тебе нужно, - таков смысл всякого подобного предложения. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к эгоизму, и никогда не говорим им об наших нуждах, а об их выгодах».);
- ✓ *саморегулирование экономики под воздействием рыночных факторов* (свободно складывающихся цен, конкуренции, взаимодействия спроса и предложения и др.);
- ✓ *минимум вмешательства государства в дела экономики* (чем меньше вмешательство государства в экономику, тем меньше помех для рыночной саморегуляции. Как сказал Егор Гайдар: от соотношения сил государства и бизнеса в экономике зависит уровень преступности в обществе, потому что чиновник всегда потенциально более криминогенен, чем бизнесмен. «Бизнесмен может обогащаться честно, только бы не мешали. Чиновник может обогащаться только бесчестно»);

Основные достоинства:

- ✓ *стимулирует высокую эффективность и предприимчивость;*
- ✓ *отторгает неэффективное и ненужное производство;*
- ✓ *распределяет доходы по результатам труда;*
- ✓ *даёт больше прав и возможностей потребителям;*
- ✓ *не требует большого аппарата управления.*

Основные минусы:

- ✓ *усиливает неравенство в обществе* (частная собственность позволяет отдельным гражданам накапливать огромные богатства и не обязательно своим трудом);
- ✓ *вызывает большую нестабильность в обществе* (ей свойственны подъёмы и спады, периодические обострения проблем безработицы, инфляции, снижения жизненного уровня людей и др.);

- ✓ *не интересуется бесприбыльное производство* (производителей не интересуют такие проблемы, как всеобщее образование и здравоохранение, безопасность страны, охрана общественного порядка, освещение улиц и др., т.к. это не приносит прибыли);
- ✓ *безразлична к ущербу, который может нанести бизнес человеку и природе.*

Рыночная экономика отличается тем, что в ней «спонтанные порядки», которые складываются без чьего-либо замысла в живом, стихийном процессе взаимодействия тысяч людей. Рынок никто не придумывал и не строил, он складывался веками, усиливал и развивал только те социальные институты, которые прошли естественный отбор, проверку опытом и временем. Рыночная экономика – это экономика, в которой «человек зависит только от самого себя, а не от милости сильных мира сего» (Фридрих фон Хайек). Он же сказал: «общество, в котором власть в руках богатых, всё равно лучше, чем общество, в котором богатыми могут стать лишь те, в чьих руках власть».

Собственность в экономической системе

Значение отношений собственности в жизни людей трудно переоценить. Гегель называл их той осью, «вокруг которой вращается всё законодательство и с которой, так или иначе, соотносится большая часть права граждан». Именно отношения собственности определяют реальную власть в обществе: кто командует производством и как распределяется произведённый продукт. От них во многом зависят материальное благосостояние, свобода и независимость человека. В повседневном общении собственностью называют имущество, т.е. совокупность вещей, ценностей, которыми владеет человек, предприятие, общество.

Между тем, имущество - это лишь часть объектов собственности.

Собственность - это объективно возникающая и юридически закреплённая совокупность отношений между людьми по поводу присвоения жизненных благ в процессе их производства, распределения, обмена, потребления.

Собственность - экономическая основа системы общества, её главный элемент. Она обуславливает экономический способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную структуру общества и т.д.

Существуют два разных подхода к собственности в марксистской и западной экономической теории. *Согласно марксизму*: собственность занимает основное место в том или ином способе производства, и их смена осуществляется в соответствии со сменой господствующих форм собственности, главное зло капитализма - в существовании частной собственности. Поэтому реформирование капиталистического общества он связывал с заменой частной собственности общественной.

В западной экономической теории понятие собственности связывается с ограниченностью ресурсов по сравнению с потребностью в них. Это

противоречие разрешается путём исключения доступа к ресурсам, что и обеспечивает собственность.

Для бизнеса ключевое значение имеют *отношения собственности на средства производства*. Эти отношения очень сложны и многогранны, но в них можно выделить три момента:

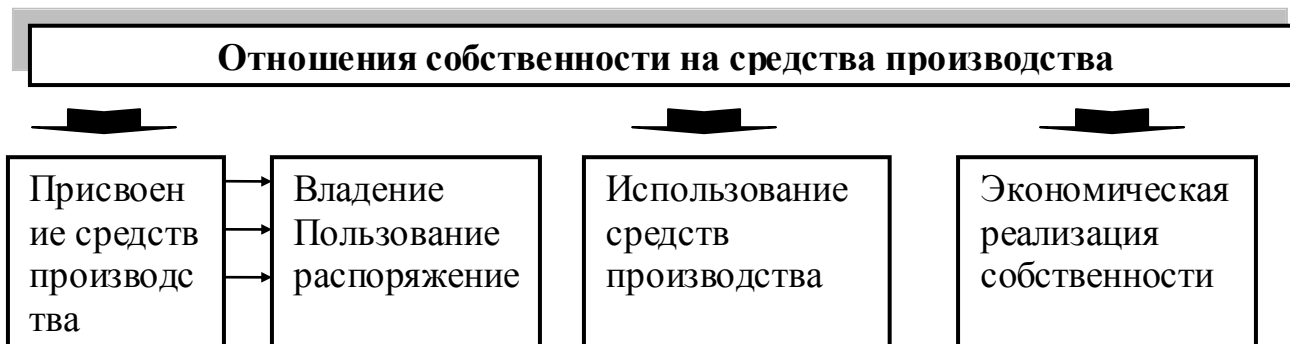


Рис.3. Структура отношений собственности

Рассмотрим каждый из моментов:

Присвоение средств производства – это установленное и юридически закреплённое право различных объектов быть собственником соответствующих средств производства, а именно владеть ими, пользоваться и распоряжаться.

Владение – это юридически узаконенное право субъекта собственности самостоятельно и в своих интересах решать задачи применения объектов собственности, которые находятся в его власти; **распоряжение** – т.е. управление, хозяйствование, **пользование** – т.е. присвоения полезных свойств блага, **отчуждения** – т.е. действия, связанные с передачей прав собственности (дарение, наследство, залог и т. д.).

Отношения хозяйственного использования возникают тогда, когда собственник данных средств сам их не применяет, а сдаёт во временное владение и пользование другим лицам или организациям, оставляя за собой право распоряжаться.

Отношения экономической реализации собственности возникают, когда используемые средства производства приносят их собственнику доход.

Таким образом, собственность рассматривается как право контролировать использование определённых ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Объектом изучения, поэтому является поведенческие отношения между людьми, санкционированные законами, распоряжениями, традициями, обычаями общества, которые возникают в связи с существованием и использованием благ.

Экономическая теория выделяет субъекты и объекты собственности.

Субъекты - это юридические и физические лица, между которыми возникают отношения собственности. Их можно объединить в три большие группы:

- ✓ частные лица

- ✓ коллективы
- ✓ общество (государство)

Частными лицами выступают, как правило, отдельные физические лица, которым принадлежит собственность. *Коллектив* – это объединение людей, которым принадлежит собственность. *Общество* является самым крупным субъектом собственности, оно управляет и распоряжается имуществом, принадлежащим гражданам данной страны.

Объекты – это то, по поводу чего складываются отношения собственности. К ним относятся средства производства, предметы потребления, ресурсы, рабочая сила.

Состав объектов собственности может изменяться. Изменяется он под воздействием НТР, развития производительных сил. Вместе с тем как бы не менялись объекты собственности, среди них всегда можно выделить главные, ключевые, обладание которыми дает реальную экономическую власть. К ним относятся средства производства. Их владелец и является реальным хозяином производства и его результатов.

Виды собственности можно различать по двум основным линиям: *по субъектам (кто владеет)* и *по объектам (чем владеет)*.

В зависимости от того, *кто является субъектом собственности*, выделяют различные *типы* собственности. Важнейшими из них (по Конституции Республики Беларусь ст. № 13 и Гражданскому кодексу Республики Беларусь ст. №213) являются **государственная и частная собственность**.

Частная собственность – тип собственности, при котором *исключительное право на владение, распоряжение и пользование объектом собственности и получение дохода имеет частное лицо*.

Характерным признаком её является то, что она может передаваться по наследству.

Частная собственность имеет две формы в зависимости от субъектов собственности:

- ✓ *собственность самих граждан;*
- ✓ *собственность юридических лиц (предприятий, фирм, организаций, учреждений и др.).*

Различают два вида частной собственности: трудовую и нетрудовую.

а) *трудовая*: от предпринимательской деятельности, от ведения собственного хозяйства, от других форм, в основе которых лежит труд данного лица;

б) *нетрудовая*: от получения имущества по наследству, дивидендов от ценных бумаг, от других средств, не связанных с трудовой деятельностью.

Государственная собственность – тип собственности, при которой *средства производства, произведённая продукция, имущественные ценности принадлежат государству*. Различают две формы государственной собственности: *республиканская и коммунальная*.

Субъектом республиканской собственности является все население республики. В собственность республики входят земля, её недра,

республиканские банки, средства республиканского бюджета, предприятия, народнохозяйственные комплексы, учебные заведения и другое имущество.

Коммунальная (муниципальная) собственность состоит из средств местного бюджета, жилищный фонд, предприятия торговли, бытового обслуживания, транспорт, промышленные и строительные предприятия, учреждения народного образования, культуры и др.

Управление и распоряжение объектами собственности осуществляется от имени народа органами государственной власти. *Особенность этой собственности - неделимость её объектов между субъектами.* В разных странах удельный вес государственной собственности различный.

В своё время К.Маркс и Ф.Энгельс называли частную собственность «высшей причиной зла» на земле и «собственническим свинством», порождающим эксплуатацию человека человеком.

Идеальной формы собственности нет, но всё же лучшую оценку и в жизни, и в бизнесе получила частная собственность. Потому что она:

- ✓ порождает заинтересованность людей в усердном труде, т.к. как сказал Александр Герцен: «человек серьёзно делает что-нибудь только тогда, когда он делает для себя»;
- ✓ служит источником материального благополучия человека, а значит, и благополучия всего общества, т.к. чем богаче граждане, тем больше процветает и общество;
- ✓ это гарант свободы и независимости;
- ✓ поднимает человека морально, она наполняет его жизнь созидательным, творческим смыслом.

Ещё Аристотель писал, что «каждый будет с усердием относиться к тому, что ему принадлежит».

Но частная собственность имеет и свои минусы: она усиливает в обществе индивидуализм, эгоизм, тягу к стяжательству, усиливает разобщённость людей.

Государственная (общественная) собственность на деле означает для людей «ничейная», поэтому она используется менее эффективно и даже растаскивается. Как утверждал А. Маршалл «коллективная собственность на средства производства убьёт энергию человечества и остановит экономическое развитие». Вместе с тем государственная собственность совершенно необходима в таких сферах, как военная, космическая, энергетическая и др.

Вторая линия видов собственности предполагает различать их *по объектам собственности*, т.е. в зависимости от того, *что* находится во владении. В связи с этим различают:

- ✓ *вещественную собственность*, т.е. собственность на материальные блага – предприятия, оборудование, денежные ресурсы, дома и др., основными собственниками являются землевладельцы, фабриканты, торговцы и другие предприниматели;
- ✓ *интеллектуальная*, т.е. собственность авторов (учёных, изобретателей, писателей, композиторов, архитекторов и др.) на созданные ими духовные, невещественные ценности;

- ✓ *собственность на управление (власть)*, т.е. собственность на процесс управления обществом, на руководящую роль в нём. Этот вид собственности может быть назван собственностью лишь условно, т.к. её объект не имеет формы. Это власть тех, кто осуществляет госуправление.

Разгосударствление и приватизация в Республике Беларусь

В разных странах и в разные периоды истории соотношение между частной и общественной собственностью различно и может меняться. В поисках эффективности или в каких-то целях государства проводят то *национализацию*, то *приватизацию собственности*.

Национализация (от лат. *natio* – племя, народ) – это обобществление собственности, передача её из частных рук в государственные. Она может быть *возмездной* (с полной или частичной компенсацией) или *безвозмездной* (без компенсации, т.е. насильно).

Первостепенная задача переходной экономики заключается в создании необходимых предпосылок для перехода к рыночной экономике, для ускоренного разгосударствления и приватизации государственной собственности.

Реформирование госсобственности, как и проведение экономических реформ в Республике Беларусь, обусловлено необходимостью повышения эффективности работы отраслей народного хозяйства в рыночных условиях.

В качестве главных задач реформирования государственной собственности в республике были выдвинуты следующие направления:

- ✓ повышение эффективности производства и структурная перестройка;
- ✓ развитие предпринимательства и инициативы на разных уровнях и в различных формах хозяйствования;
- ✓ рациональное использование производственного потенциала и обеспечение расширенного воспроизводства;
- ✓ повышение эффективности белорусской экономики в целом и деятельности отдельных предприятий;
- ✓ привлечение в производство инвестиций, необходимых для производственного, технологического и социального развития предприятий;
- ✓ содействие в развитии социальной защиты населения.

Одним из важнейших условий эффективного функционирования хозяйства в условиях рыночных отношений является разгосударствление экономики.

Понятия разгосударствления и приватизации даны в Законе «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь».

Разгосударствление – это передача от государства физическим лицам частично или полностью функции непосредственного руководства хозяйственными объектами.

Цели разгосударствления:

- ✓ обеспечение необходимого уровня независимости и экономической ответственности производителей;
- ✓ создание конкурентной среды для эффективного функционирования рыночной экономики.

Разгосударствление собственности в двух направлениях:

- ✓ путем ограничения вмешательства государства в хозяйственную деятельность;
- ✓ путем разгосударствления собственности, т.е. создания новых частных, коллективных предприятий и приватизации действующих.

Однако за государством сохраняются функции регулирования общественного производства экономическими и юридическими нормами.

Одним из направлений разгосударствления экономики является приватизация.

Приватизация – приобретение физическими и юридическими лицами права на государственные объекты.

В результате приватизации государство утрачивает право владения, пользования и распоряжения объектами государственной собственности, а государственные органы – право управлять ими.

Основные задачи, решаемые в процессе приватизации:

- ✓ обеспечение экономической свободы граждан;
- ✓ разрушение монополии государства в производственно-комерческой деятельности и создание конкурентной среды для эффективного функционирования экономики;
- ✓ передача функций непосредственного руководства деятельностью предприятия производителям продукции (услуг);
- ✓ повышение экономической ответственности товаропроизводителей за результаты своей деятельности;
- ✓ сокращение государственных расходов на поддержку низкорентабельных и убыточных предприятий.

Принципы приватизации:

- ✓ сочетание безвозмездного и возмездного способов приватизации;
- ✓ право каждого гражданина Республики Беларусь на часть безвозмездно передаваемой собственности;
- ✓ предоставление социальных гарантий членам трудовых коллективов приватизируемых предприятий;
- ✓ контроль за проведением приватизации со стороны государства;
- ✓ обеспечение широкой гласности процесса приватизации;
- ✓ постепенность, поэтапность, соблюдение законности;
- ✓ дифференциация методов, форм и процедур приватизации.

Какие **объекты** государственной собственности подлежат приватизации? Это, прежде всего, предприятия торговли, общественного питания, бытового обслуживания, предприятия лёгкой и пищевой промышленности, предприятия

автотранспорта, деревообрабатывающих и строительных материалов, законсервированные объекты, жильё и т.д.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» не приватизируются объекты здравоохранения, образования, военной обороны, производство ликероводочных изделий, табачных изделий, выпуск ценных бумаг, телевидение, радио, типографии, институты Академии наук Республики Беларусь, театры, музеи и т.д.

Субъекты приватизации – это граждане Республики Беларусь, юридические лица, деятельность которых основана на негосударственных формах собственности, трудовые коллективы государственных предприятий, иностранные инвесторы и лица без гражданства.

В мировой практике существуют различные **способы приватизации**:

- ✓ *реституция (возврат собственности бывшим владельцам);*
- ✓ *продажа собственности сторонним лицам;*
- ✓ *продажа собственности работникам предприятия;*
- ✓ *ваучеризация (распределение госсобственности среди держателей ваучеров);*

В настоящее время в Республике Беларусь действуют два метода приватизации:

- ✓ *безвозмездная передача объектов гражданам;*
- ✓ *возмездная (денежная) приватизация.*

Приватизация посредством купли-продажи государственной собственности обеспечивает реальную смену собственника и свидетельствует о заинтересованности покупателя в приватизации, но в условиях ограниченности наличных денежных средств у населения и у предприятий, может затянуться на долгие годы.

При безвозмездной передаче государственного имущества обеспечивается социальная справедливость. Быстро создается круг потенциальных собственников их числа не только производственной, но и социальной среды. Однако нет уверенности, что они действительно станут собственниками; а если станут, то будут хорошими руководителями.

Различны и способы приватизации:

- ✓ *превращение государственного предприятия в акционерное общество и в ООО;*
- ✓ *выкуп собственности арендным предприятием;*
- ✓ *продажа объектов государственной и муниципальной собственности на аукционах, по конкурсам;*
- ✓ *преобразование государственного предприятия в коллективное;*
- ✓ *выдача каждому гражданину республики именных приватизационных чеков «Жильё» и «Имущество».*

Источником финансирования приватизации могут служить:

- ✓ *средства предприятия (часть чистой прибыли, часть фондов экономического стимулирования и др.);*

- ✓ *средства граждан* (личные средства, именные приватизационные чеки граждан Республики Беларусь);
- ✓ *банковские кредиты, денежные средства страховых компаний;*
- ✓ *средства иностранных инвесторов;*
- ✓ *средства от выпуска ценных бумаг;*

Средства от приватизации республиканской собственности зачисляется в доход республиканского бюджета, *коммунальной собственности* – в доход соответствующих административно-территориальных подразделений.

В процессе приватизации могут принимать участие и иностранные инвесторы.

Процесс приватизации должен пройти в два этапа: **первый этап** – так называемая «*малая приватизация*», объектами которой выступают предприятия коммунальной собственности (магазины, парикмахерские, кафе и т.д.);

второй этап – приватизация средних и крупных объектов с привлечением иностранных инвесторов.

Одним из дискуссионных вопросов является вопрос о приватизации земли. Одна из главных причин, побуждающих государство отходить от монопольного владения землёй, является неэффективность использования и ухудшения состояния сельскохозяйственных земель.

Но в статье 13 Конституции Республики Беларусь записано: «Недра, воды, леса составляют исключительную собственность государства. Земли сельскохозяйственного назначения находятся в собственности государства».

Тема 3. Производство и потребности

*Общество не может перестать производить,
так же, как оно не может перестать потреблять.*

Карл Маркс,
немецкий экономист, мыслитель.

*Из ничего не сделаешь ничего,
Ничего не высосешь из пальца,
Сам бог не сделал бы ничего,
Не будь у него материальца.*

Генрих Гейне,
немецкий поэт.

*Настоящие затраты – не доллары и центы,
это альтернативные возможности,
от которых мы отказываемся, расходуя
деньги так, а не иначе.*

Пол Хейне.

Понятие производства, воспроизводства. Факторы производства

Экономические действия людей обусловлены их потребностями и интересами.

Конечной целью производства является удовлетворение потребностей.

Производство – основа жизни общества. В этом смысле производство – не биологический и не физиологический процесс, а общественный процесс. В нём проявляются общественные отношения взаимодействия человека и природы, а также отношения между людьми.

Производство – это процесс взаимодействия человека и природы с целью создания материальных и нематериальных благ.

Производство – это процесс создания материальных и нематериальных благ.

Производство делится на натуральное и товарное.

Натуральное производство – это форма общественного хозяйства, при которой продукты производятся для удовлетворения потребностей самих участников производства.

Товарное производство – это форма общественного хозяйства, при которой продукты производятся для обмена на рынке путём купли-продажи.

Таблица 1. Различия между натуральным и товарным производством

<i>Признаки</i>	<i>Натуральное</i>	<i>Товарное</i>
Продукт производится	<i>Для собственного потребления</i>	<i>Для удовлетворения общественных потребностей</i>
Производится	<i>Многообразие продуктов</i>	<i>Определённый продукт</i>
Продукты производства	<i>Не становятся товаром</i>	<i>Становятся товаром</i>
Средства производства и произведённая продукция	<i>Принадлежат непосредственному производителю</i>	<i>Могут: принадлежать производителю; быть отчуждены от производителя</i>

Производство подразделяется на *материальное и нематериальное (духовное)*. В материальном производстве создаются вещные блага (пища, одежда и т.д.), в нематериальном – духовные блага и услуги.

Воспроизводство – непрерывно повторяющийся процесс производства.

Воспроизводство включает в себя следующие **фазы**:

- ✓ *Производство* – создание блага;
- ✓ *Распределение* – распределение результатов общественного производства и ресурсов;
- ✓ *Обмен* – обмен продуктов труда на другие продукты или на деньги;
- ✓ *Потребление* – использование продуктов для удовлетворения потребностей.

Типы воспроизводства:

- ✓ *Простое* – повторение процесса производства в неизменном объёме;
- ✓ *Расширенное* – повторение процесса производства с возрастанием объёма производства.

Формы воспроизводства:

- ✓ *Индивидуальное* – воспроизводство в масштабе одной фирмы;
- ✓ *Общественное* – воспроизводство в масштабах всей экономики.

Для процесса производства необходимы ресурсы.

Ресурсы – природные, материальные и человеческие силы, которые могут быть использованы в процессе производства.

Факторы производства – это используемые в процессе производства ресурсы.

В экономической теории существует несколько классификаций факторов производства.

В марксистской теории выделяются две группы факторов:

- 1) *материально – вещественные* – средства производства;
- 2) *личные* – рабочая сила как совокупность физических и духовных способностей человека.

Главную роль играет личный фактор.

Французский экономист Жан – Батист Сэй выдвинул свою классификацию факторов производства и ресурсов.

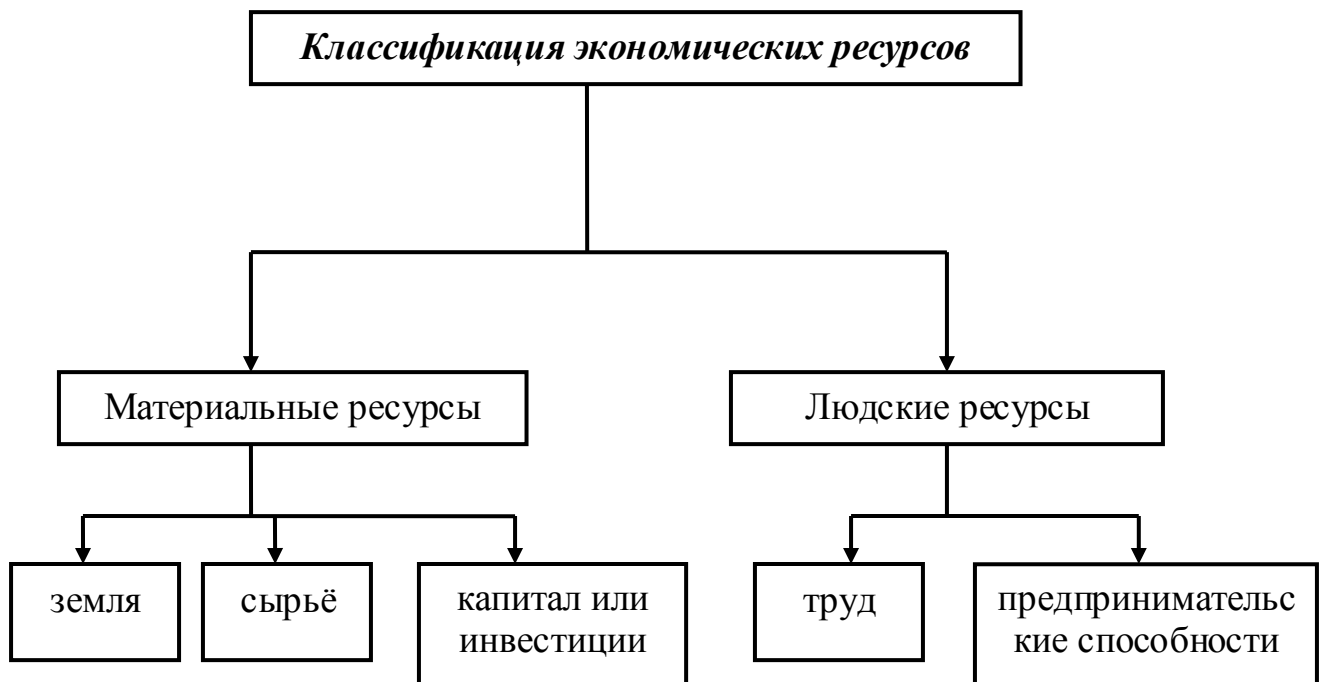


Рис.4. Классификация факторов производства по Ж.-Б. Сэю

Рассмотрим ресурсы, факторы производства и виды дохода от использования различных факторов производства, которые определены в «Экономиксе», более подробно.

Таблица 2. Классификация ресурсов, факторов производства и приносимого дохода

<i>Ресурсы</i>	<i>Факторы производства</i>	<i>Доход</i>
<i>Природные</i> – все блага природы (земля, вода, воздух, растительный и животный мир, полезный ископаемые и др.)	<i>Земля</i>	<i>Рента</i> – плата за пользование чужой землёй
<i>Человеческие</i> – умственные, физические способности человека	<i>Труд</i>	<i>Заработная плата</i> – вознаграждение за труд
<i>Капитальные</i> – материальная и духовная собственность, созданная человеком	<i>Капитал</i>	<i>Процент</i> – плата за пользование чужими деньгами
<i>Предпринимательские способности</i> – управленческие и организаторские способности человека	- -	<i>Прибыль</i> – плата предпринимателю за его деятельность, за новые идеи, за риск и др.

В эпоху НТР возникают так называемые специфические факторы производства: наука, технологии, информация, экология.

Постоянная необходимость удовлетворения потребностей требует повторения процесса производства снова и снова. Поскольку продукты и услуги производятся в товарной форме, то в каждой экономике навстречу друг другу движутся два потока: товары и деньги. В любой экономике существуют три основных субъекта: домашние хозяйства, фирмы и государство. Предприятия производят товары и услуги и направляют их на рынки продуктов, одновременно закупая для производства экономические ресурсы на рынках ресурсов.

Потребности и их классификация

Для того чтобы жить, работать человек нуждается во многих благах, т.е. у человека существуют потребности. Что же такое потребности? Разные ученые по-разному трактуют это определение. Так, например, одни говорят, что **потребность** – это необходимость удовлетворения нужд в экономическом благе.

Другие говорят, что **потребности** – это объективная нужда в чём-либо, необходимая для поддержания жизнедеятельности и развития организма, развития личности, требующая удовлетворения.

Согласно еще одной точки зрения, **потребность** – это состояние неудовлетворенности человека.

Потребности многообразны и существуют различные классификации потребностей.

Согласно одной из них, потребности можно разделить по разным признакам:

По масштабу и структуре производства:

- ✓ Абсолютные (максимальный объем благ, который мог быть потреблён, если бы был в наличии);
- ✓ Перспективные (которые могут быть удовлетворены в будущем);
- ✓ Действительные (настоящие, т.е. которые могут быть удовлетворены при достигнутом уровне развития производства);
- ✓ Подлежащие удовлетворению;
- ✓ Фактически удовлетворяемые.

От роли в воспроизводстве рабочей силы:

- ✓ Физические;
- ✓ Социальные;
- ✓ Духовные.

От социальной структуры:

- ✓ Общества в целом (защита родины, развитие науки, образования, здравоохранения и т.д.);
- ✓ Классов, социальных групп;
- ✓ Личные (отдельных людей).

По очередности удовлетворения:

- ✓ Первичные (необходимые: еда, вода, одежда и др.) или незаменимые;
- ✓ Вторичные (избыточные: образование, развлечения и др.) или заменяемые.

По характеру изменения:

- ✓ Эластичные (легко изменяемые);
- ✓ Неэластичные (жесткие).

По участию в производственном процессе:

- ✓ Производственные (которые участвуют в процессе производства: средства производства и рабочая сила);
- ✓ Непроизводственные (не участвуют в процессе производства).

По происхождению:

- ✓ Экономические (для удовлетворения необходимо производство);
- ✓ Неэкономические (могут быть удовлетворены без наличия производства: в воздухе, дневном свете и др.).

Наибольшее распространения получила классификация потребностей американского учёного А. Маслоу, согласно которой все потребности можно представить в виде пирамиды от низших к высшим:

- ✓ *Физиологические потребности* (в еде, воде, сне, сексе, одежде, жилье и т.д.);
- ✓ *В безопасности* (защите от боли, страха, болезней и т.д.);
- ✓ *Социальные* (в общении, дружбе, любви и т.д.);

- ✓ *В самоуважении* (достижение признания, одобрения, уважения других и т.д.);
- ✓ *В самореализации* (достижение поставленных целей, реализация способностей и т.д.).

Экономические потребности органически связаны с условиями существования общества, социальных групп, отдельных людей. Экономические потребности динамичны, они изменяются с прогрессом общества. К. Маркс и В.И. Ленин назвали этот процесс *законом возвышения потребностей*, в соответствии с которым происходит их постоянный и качественный рост.

Проблема выбора, ограниченность, альтернативная стоимость. Кривая производственных возможностей

Одной из основных целей любой экономики является наиболее полное удовлетворение потребностей людей. Для удовлетворения потребностей нужны ресурсы, чтобы производить всевозможные блага. Но потребности человека безграничны, не зря говорят: «Чем больше есть, тем больше хочется». И для удовлетворения безграничных потребностей нужно все больше и больше ресурсов. Но, к сожалению, во всех обществах, во всех странах существует проблема ограниченности ресурсов, т.е. нехватка ресурсов. Ограниченность бывает абсолютной и относительной. *Абсолютная ограниченность* – это недостаток определенных ресурсов, например, в Республике Беларусь нет запасов золота и небольшие запасы нефти. *Относительная ограниченность* – это ограниченность, связанная с трудностью добычи, с трудностью поставки на рынки факторов производства, например, в России большие залежи алмазов, но с каждым годом добывать их все труднее. Т.к. ресурсы ограничены, а потребности безграничны, то перед любым обществом стоит проблема выбора.

Суть проблемы выбора: как лучше использовать ограниченные ресурсы для получения наибольшей возможной выгоды.

Даже в повседневной жизни мы на каждом шагу сталкиваемся с проблемами: что лучше купить: мороженое или пиво?

Ограниченность ресурсов означает и ограниченность производства, т.е. появляется необходимость выбора между альтернативами: какие товары производить, а от каких следует отказаться.

Т.к. приходится делать выбор, то неизбежен отказ от каких-то товаров или услуг. В этом случае речь идёт об альтернативной стоимости.

Альтернативная стоимость (цена замены) – это ценность наилучшей из отвергнутых альтернатив.

Кроме того, существует понятие «упущенная выгода», т.е. потери при выборе определенной альтернативы.

Альтернативную стоимость и упущенную выгоду можно рассчитать математически или описать теоретически.

Например:

1. Выпускник школы выбрал учёбу в институте вместо работы. Значит, в данном случае альтернативной стоимостью будет работа.
2. Студент платит за обучение 45\$ в месяц. Если бы он пошёл на работу, то получал бы 100\$ в месяц. Какова альтернативная стоимость и упущенная выгода выбора студента? (альтернативная стоимость – это величина зарплаты, которую не получит студент, т.е. 100\$ в месяц; упущенная выгода равна $100 + 45 = 145\$$).
3. Студент получает стипендию в размере 15\$ в месяц. Если бы он пошёл на работу, то получал бы 100\$. Какова альтернативная стоимость и упущенная выгода выбора студента? (альтернативная стоимость = 100\$; упущенная выгода равна $100 - 15 = 85\$$).
4. Отказавшись от работы столяром с зарплатой 300 тысяч рублей в месяц или учебы в колледже с оплатой 90 тысяч рублей в месяц, Ваня поступил работать токарем за 250 тысяч рублей в месяц. Каковы альтернативная стоимость и упущенная выгода его решения? (альтернативная стоимость равна $\max(-90, 300) = 300$ (тыс. р.); упущенная выгода равна $300 - 250 = 50$ (тыс. р.)).

Объяснить выбор предприятия можно с помощью экономической модели «кривая производственных возможностей».

Производственные возможности – способность предприятия производить различные наборы (сочетания) товаров и услуг при постоянстве ресурсов и в случае их полного использования.

Рассмотрим пример.

Предположим, что в некоторой стране Ойкономике можно производить сосиски и станки.

Возможности годового выпуска сосисок и станков отражены в таблице.

Таблица 3. Возможности годового выпуска сосисок и станков в стране Ойкономике

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	А	Б	В	Г	Д
Сосиски (тыс. кг.)	0	1	2	3	4
Станки (тыс. шт.)	10	9	7	4	0

По данным таблицы можно построить график, который называется кривой производственных возможностей.

станки, тыс. шт.

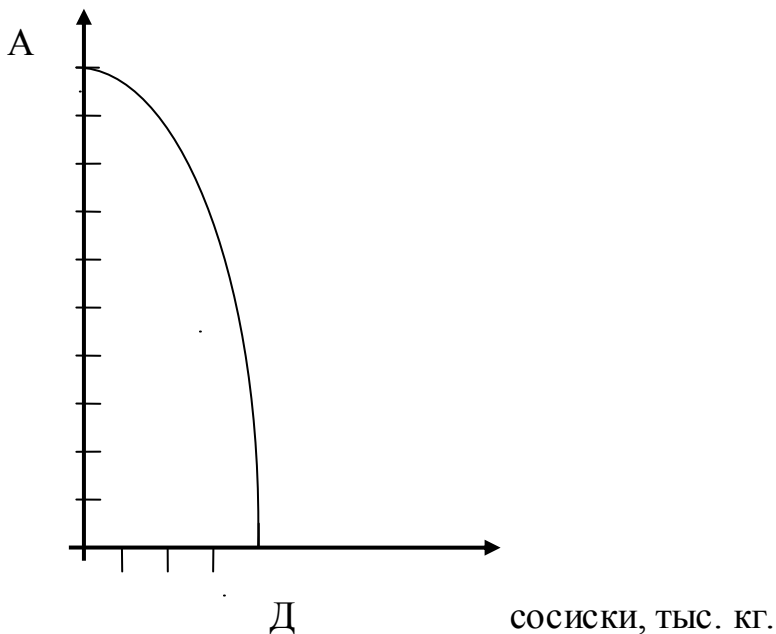


Рис.5. Кривая производственных возможностей страны Ойкономики

Рассмотрим более подробно кривую производственных возможностей. Каждая точка на графика обозначает определённый набор двух видов товаров. В точке Д в государстве производят только сосиски, в точке А – только станки. Но это две нереальные ситуации. На самом деле общество всегда стремится найти нужный баланс в производстве. Точки Б, В, Г и представляют альтернативные варианты, в которых такой баланс достигается. Но при этом увеличение производства одного из видов товаров приводит к сокращению производства другого вида.

Точки на линии производственных возможностей показывают *наиболее эффективные варианты использования имеющихся ресурсов для выпуска определённых товаров или услуг.*

Точки за линией производственных возможностей показывают *варианты недостижимого производства.*

Точки внутри ГПВ показывают *варианты неэффективного использования ресурсов.*

Построенная кривая соответствует вполне определённым возможностям государства: количеством ресурсов, количеством проживающего трудоспособного населения, способностями к труду и др. Как только меняются возможности, кривая меняет своё положение. Если возможности вырастут (увеличится количество рабочей силы или количество оборудования), то *кривая производственных возможностей сместится вправо.* Если возможности сократятся, то *кривая сместится влево.*

Кривая производственных возможностей позволяет решать следующие задачи:

- ✓ Определить условия эффективного производства;

- ✓ Демонстрировать недостаток или избыток возможностей для конкретного сочетания производимых товаров;
- ✓ Оценивать, за счёт какого увеличения или уменьшения производимых товаров можно прийти к эффективному производству.

Кривая производственных возможностей показывает, от какого количества сосисок нужно отказаться, чтобы увеличить производство станков, т.е. какова альтернативная стоимость выбора или каковы *вменённые издержки производства*. Можно рассчитать полученные вменённые издержки для данного примера (см. таблицу 4).

Таблица 4. Вменённые издержки производства сосисок и станков при смене производственных альтернатив

<i>Производственные альтернативы</i>			<i>Вменённые издержки производства дополнительной единицы продукции</i>	
<i>Буквенные обозначения</i>	<i>Сосиски, тыс. кг.</i>	<i>Станки, тыс. шт.</i>	<i>сосисок</i>	<i>станков</i>
			<i>Число единиц станков, теряемых при выпуске дополнительной единицы сосисок</i>	<i>Число единиц сосисок, теряемых при выпуске дополнительной единицы станков</i>
А	0	10	<u>при переходе</u>	от Б к А 1
Б	1	9	от А к Б 1	от В к Б 1/2
В	2	7	от Б к В 2	от Г к В 1/3
Г	3	4	от В к Г 3	от Д к Г 1/4
Д	4	0	от Г к Д 4	<u>при переходе</u>

Анализ вменённых издержек показывает, что каждое следующее увеличение выпуска одного из продуктов заставляет жертвовать всё большим количеством другого продукта. Т.е. в экономике действует **закон возрастающих вменённых издержек**: по мере увеличения выпуска любого продукта вменённые издержки выпуска каждой новой его единицы возрастают.

Главной причиной действия этого закона является не полная взаимозаменяемость факторов производства.

Эффективность производства, показатели эффективности

Среди общих целей производственной деятельности можно выделить эффективность производства, т.е. достижение максимальной отдачи от используемых ресурсов.

Что же такое эффективность?

Эффективность – это результативность производства, соотношение между затратами на производство и выгодами.

Эффективность характеризует связь между количеством используемых ресурсов и получаемым в результате количеством продукции.

Эффективность бывает производственно-экономическая и социально-экономическая.

Производственно-экономическая эффективность – это эффективность использования ресурсов.

Социально-экономическая эффективность – это результативность удовлетворения социальных потребностей.

Для характеристики эффективности используют ряд показателей.

Показатели производственно-экономической эффективности:

- ✓ *производительность труда* – отношение объёма выпущенной продукции к трудовым затратам;
- ✓ *трудоёмкость* – затраты труда на единицу выпускаемой продукции;
- ✓ *фондоотдача* – количество продукции, произведённой единицей основных фондов;
- ✓ *фондоёмкость* – количество фондов, приходящихся на единицу выпускаемой продукции;
- ✓ *прибыль* – разность между валовым доходом и валовыми издержками, и др.

Показатели социально-экономической эффективности:

- ✓ *уровень доходов;*
- ✓ *уровень заработной платы;*
- ✓ *потребление продукции на душу населения;*
- ✓ *уровень образовательных, медицинских, культурных и других социальных услуг.*

Факторы, способствующие повышению эффективности:

- 1) *научно-технические* – НТП, применение новейших технологий, автоматизация, механизация производства и др.;
- 2) *организационно-экономические* – рациональное размещение ресурсов, применение современных форм организации производства и методов управления и др.;
- 3) *социально-психологические* – повышение образовательного и профессионального уровня работников, формирование экономического стиля мышления, морально-психологический климат в коллективе и др.;
- 4) *внешнеэкономические* – международное сотрудничество стран, уровень международного разделения труда, мировая торговля и др.

Рынки факторов производства

Для производства товаров или услуг любая фирма сначала должна приобрести производственные ресурсы. Ресурсы фирма покупает на рынке ресурсов.

Рынок ресурсов - рынок, на котором можно купить или продать ресурсы.

Специфика рынка ресурсов:

- ✓ Спрос на ресурсы зависит от спроса на производимый с помощью этих ресурсов товар;
- ✓ На рынке ресурсов продавцами и покупателями являются как производители, так и домашние хозяйства;
- ✓ Ценообразование на рынке ресурсов зависит от материального благосостояния предприятий, людей, от степени регулирования государством.

Виды рынков ресурсов:

1. Рынок труда – рынок, где товаром выступает рабочая сила.

Особенности рынка труда:

- ✓ Спрос на рынке труда зависит от спроса на блага;
- ✓ Наличие дискриминации по возрасту, полу, национальности;
- ✓ Низкая миграция рабочей силы.

Субъекты рынка труда:

- ✓ Работники и работодатели;
- ✓ Посредники между работниками и работодателями;
- ✓ Представители власти;
- ✓ Представители общественных организаций (профсоюзы, ассоциации, союзы потребителей, предпринимателей).

Инфраструктура рынка труда:

- ✓ Служба занятости;
- ✓ Биржа труда;
- ✓ Центры по переподготовке кадров.

За труд работники получают заработную плату.

Заработная плата – вознаграждение за труд.

Различают номинальную, реальную и минимальную заработную плату.

Номинальная зарплата – зарплата в денежном выражении.

Реальная зарплата – зарплата, выраженная в количестве товаров и услуг, которое можно приобрести за номинальную зарплату.

Минимальная зарплата – минимально установленный в государстве уровень зарплаты.

Формы оплаты труда:

- ✓ *Повременная* – зарплата за фактически отработанное время. Бывает почасовая, поденная, помесечная и премиально-повременная;
- ✓ *Сдельная* – зарплата за фактически выполненную работу. Бывает простая, косвенная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная и аккордная.

2. Рынок капитала – рынок, где продаются и покупаются денежные средства и имущество.

Ссудный капитал – деньги, предоставляемые предпринимателями во временное пользование на условиях платности, срочности и возвратности.

За пользование ссудным капиталом выплачивается ссудный процент.

Ссудный процент – цена, уплачиваемая собственникам капитала за использование из средств.

Ссудный процент определяется по формуле:

$$\text{Ставка, \%} = (\text{доход от ссуды} / \text{ссуда}) \cdot 100\%.$$

Факторы величины процентной ставки:

- ✓ Степень риска за предоставляемую ссуду (чем выше риск, тем выше процентная ставка);
- ✓ Срок, на который предоставляется ссуда (на более длительный срок – выше ставка);
- ✓ Размер ссуды (при прочих равных условиях, на меньшую сумму – больший процент);
- ✓ Монополизм на финансовом рынке.

3. Рынок ценных бумаг – рынок, где осуществляется купля-продажа ценных бумаг.

Участники рынка ценных бумаг:

- ✓ государство, местные органы власти, крупные компании;
- ✓ институциональные инвесторы – коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные фонды, совместные фонды и др.;
- ✓ индивидуальные инвесторы – частные лица, небольшие предприятия;
- ✓ профессионалы – брокеры (посредники между продавцами и покупателями), дилеры (осуществляют сделки за свой счёт и от своего имени).

Ценные бумаги – денежный документ, дающих их владельцу *имущественные права и право на получение денежного дохода.*

Виды ценных бумаг:

- ✓ *акция* – ценная бумага, свидетельствующая об участии её владельца в капитале акционерной компании и дающая право на получение дохода – дивиденда и право на управление компанией. Бывают обыкновенные и привилегированные;
- ✓ *облигация* – ценная бумага, свидетельствующая о том, что её владелец предоставил займ на определённый срок и получает ежегодный доход в виде процента;
- ✓ *вексель* – ценная бумага в виде долгосрочного обязательства, составленного в письменном виде по определённой форме;
- ✓ *закладная* – юридический документ, свидетельствующий о залоге недвижимого имущества;
- ✓ *чек* – ценная бумага, содержащий распоряжение банку о выплате предъявителю указанной в нём суммы;
- ✓ *депозитный сертификат* – ценная бумага, свидетельствующая о помещении денежных средств на хранение в банк на определённых условиях.

Виды рынков ценных бумаг:

- ✓ *первичный* – рынок, на котором реализуются первые эмиссии ценных бумаг;
- ✓ *вторичный* – рынок, на котором обращаются ценные бумаги, ранее реализованные на первичном рынке.

4. Рынок природных ресурсов – продажа производственных ресурсов, взятых из окружающего мира.

Главная особенность рынка земли: предложение земли неэластично, т.е. не изменяется, т.к. земля ограничена.

Земельная рента – доход собственника земли, других природных ресурсов.

Цена земли зависит от двух параметров:

- ✓ размеров земельной ренты, которую можно получить, приобретая в собственность данный участок;
- ✓ ставки ссудного процента.

Покупка земли осуществляется не ради земли как таковой, а ради того постоянного дохода, который она принесёт. Владелец денег делает выбор: он может потратить деньги на покупку земли, а может положить их в банк и получать доход в виде процента. Поэтому цена земли равна денежной сумме, которая даёт доход в виде процента, если будет положена в банк, т.е. цена земли находится по формуле:

$$\text{Цена земли} = (\text{размер ренты} / \text{величина ссудного процента}) \cdot 100\%.$$

Тема 4. Рынок, его структура и функции

Современный рынок – это любая система, позволяющая производителям (продавцам) и покупателям совершать свободную куплю-продажу товаров и услуг.

Леонид Михайлович Куликов,
российский экономист, преподаватель.

Рынок – это специально отведённое место, где люди могут обманывать друг друга.

Древнегреческое высказывание.

Каждый человек мыслит лишь о собственной выгоде, но невидимая рука, которая его направляет, как и во многом другом, приведёт его к результату, о котором он сам и не помышлял.

Адам Смит,
английский экономист и философ.

Понятие рынка. Рынок в широком и узком смысле

Производственные возможности человека ограничены, а потребности безграничны. Для удовлетворения своих потребностей люди объективно должны вступать в отношения обмена результатами своей деятельности. Обмен является связующим звеном между производством и потреблением. Обмен товаров по стоимости означает необходимость использования денег. *Такая форма обмена, при которой продукт труда от производителя переходит к потребителю посредством денег, называется **товарно-денежным обращением***. Не всякий обмен порождает рынок.

Товарный обмен может осуществляться без посредства денег (в виде бартерных сделок, прямого товарообмена).

Условиями возникновения и формирования рыночных отношений являются:

- ✓ Общественное разделение труда (выделение, обособление отдельного вида труда в самостоятельную отрасль производства);
- ✓ Экономическое обособление производителей (обособление производственных факторов одного хозяйственного подразделения от другого, осуществление воспроизводства за счёт средств, полученных от реализации своей продукции, реализация общественных связей между производителями через товарный обмен продуктами своего труда);
- ✓ Регулярность обмена.

Рыночные отношения формируются на следующих принципах:

- ✓ *Принцип свободы хозяйственной деятельности.*

Сущность этого принципа состоит в том, что любой субъект хозяйствования вправе самостоятельно выбирать приемлемый для него вид экономической деятельности и осуществлять эту деятельность в форме и на условиях, определяемых законодательством.

- ✓ *Принцип всеобщности рынка.*

Заключается в превалировании товарно-денежных отношений, пронизывающих все сферы и секторы экономики.

- ✓ *Принцип равноправия субъектов с разными формами собственности.*

Все субъекты хозяйствования имеют адекватные права, касающиеся возможностей осуществления экономической деятельности, налоговой системы и системы предоставляемых льгот, применяемых юридических и экономических санкций.

- ✓ *Принцип саморегулирования хозяйственной деятельности.*

Данный принцип проявляется в следующем:

- в нацеленности субъектов на рациональный, эффективный режим хозяйствования в условиях, которые диктует ситуация на рынке;
- в возможности свободного создания, реформирования и закрытия предприятий;
- в усилении финансово-экономических методов управления, нацеленных на достижение оптимального варианта управленческих решений, адекватного рыночной ситуации.

✓ *Принцип договорных отношений.*

Взаимоотношения между субъектами хозяйствования определяются договорами, а не директивами органов государственного управления. Универсальность данного принципа заключается в том, что он распространяет своё действие на разные стороны экономических отношений.

✓ *Принцип свободного ценообразования.*

Устанавливает, что цены на рынке формируются в результате взаимодействия спроса на товары со стороны потребителей и предложения товаров со стороны производителей на основании взаимоотношения между продавцом и покупателем. Принцип рыночного ценообразования не отрицает государственного влияния на формирование цен, которое проявляется в ограничении или установлении твёрдых цен на определённые товары и услуги, в определении условий ценообразования.

✓ *Принцип самообеспечения субъектов хозяйствования всеми необходимыми ресурсами.*

Заключается в необходимости все финансовые расходы на обеспечение деятельности субъекта хозяйствования покрывать из собственного дохода.

✓ *Принцип соблюдения экономической ответственности.*

Является проявлением действия экономических методов регулирования отношений между субъектами хозяйствования и заключается в необходимости возмещения ущерба лицами и организациями, виновными в его возникновении.

Что же такое рынок?

Рынок – это система экономических отношений, складывающихся в определённом месте при купле-продаже товаров.

Это значение рынка в узком смысле.

В широком смысле: **рынок** – это саморегулируемая система производства, осуществляемая под воздействием спроса и предложения.

Рынок – это механизм взаимодействия покупателей и продавцов на основе спроса и предложения.

Рынок – одно из важнейших достижений человеческой цивилизации. Его зачатки относятся к древности. С развитием товарных отношений трансформировалось и само понятие «рынок».

Простейший рынок представлял собой не что иное, как место осуществления торговых операций. Такой рынок, где продают «из рук в руки» (всё, что продаётся, продаётся тут же; всё, что покупается, забирается тут же и оплачивается тут же) есть самая примитивная форма рынка. Этот тип обмена существовал уже в Древней Греции, Риме, Египте, Вавилоне. Исторически возникновение сколько-нибудь значимых рынков связано с возникновением городов и местечек. С развитием городов росли и рынки. Однако они не были постоянным явлением экономической жизни. Историки утверждают, что вначале городские базары функционировали один или два раза в неделю.

С углублением общественного разделения труда, расширением товарообмена формируются и новые рыночные институты: лавки, торговые палаты, ярмарки, биржи, банки. Сфера рыночных отношений расширяется.

Рынок всё больше предстаёт не как конкретное место купли-продажи, а как совокупность всех сделок купли-продажи.

Дальнейшее развитие рыночных отношений связано с тем, что производители создают продукцию преимущественно с целью продажи её для приобретения необходимого им другого продукта.

Наивысшего развития рынок достигает тогда, когда он становится всеобщей формой реализации экономических процессов.

Основные признаки свободного рынка:

1. Определяющая роль частной собственности;
2. Свобода предпринимательского и потребительского выбора;
3. Неограниченное количество участников хозяйственной деятельности;
4. Свободная конкуренция среди покупателей и продавцов;
5. Личный интерес как главный мотив деятельности;
6. Абсолютная мобильность факторов производства;
7. Свободный доступ к информации для всех субъектов рынка;
8. Невозможность ни одного из рыночных субъектов оказать влияние на решения, принимаемые другими;
9. Отсутствие какого-нибудь значительного воздействия государства на ход хозяйственных дел.

Структура рынка. Субъекты и объекты рыночного хозяйства

Существование рынка, рыночных отношений предполагает наличие субъектов.

Субъекты рынка – это участники рыночных сделок (купли-продажи), покупатели, продавцы, предприниматели, предприятия, организации, государство и др.

Группы субъектов рыночного хозяйства

-домашние хозяйства – собственники и поставщики факторов производства;
-объединения, фирмы – предприятия, поставляющие товары и услуги с целью получения прибыли;

-государство (правительство) – бюджетные организации, осуществляющие регулирование экономики.

Объекты рынка – материальные и нематериальные блага, факторы и средства производства, по поводу которых возникают рыночные отношения.

Рыночная система – довольно сложное образование. Существует несколько критериев разграничения его структурных элементов.

Структура рынка

По экономическому назначению рыночных объектов:

Товарный рынок

- ✓ Потребительский рынок;
- ✓ Рынок средств производства;
- ✓ Рынок интеллектуального продукта;

- ✓ *Рынок информации.*

Финансовый рынок

- ✓ *Рынок инвестиций (капиталов);*
- ✓ *Рынок кредитов;*
- ✓ *Рынок ценных бумаг;*
- ✓ *Валютно-денежный рынок.*

Рынок труда

Рассмотрим, что собой представляет каждый рынок.

Рынок потребительских товаров включает в себя рынок продовольственных и непродовольственных товаров, рынок бытовых, коммунальных, транспортных услуг; рынок услуг культуры и образования, рынок жилья, рынок зданий и сооружений непроизводственной сферы.

Рынок средств производства состоит из рынка производственных зданий и сооружений, рынка орудий труда, рынка сырья, материалов, энергии, рынка полезных ископаемых и др.

Рынок интеллектуального продукта и информации состоит из рынка инноваций, сферы информационных услуг, рынка продукта творческого труда (книги, кинофильмы и т.д.)

Рынок капиталов предполагает куплю-продажу инвестиций (вложений капитала в производственные факторы и непроизводственную сферу). Инвестиционный рынок оказывает активное влияние на другие рынки, и, прежде всего на потребительский рынок. Вместе с тем общество всегда сталкивается с проблемой выбора: то ли большую часть инвестиций вкладывать в средства производства (в «будущее»), то ли в выпуск товаров потребительского спроса («в настоящее»).

Рынок кредитов предлагает различные платёжные средства (деньги, ценные бумаги) для приобретения необходимых ресурсов.

Валютно-денежный рынок – рынок купли-продажи иностранных валют, платёжных документов в иностранной валюте, всех видов денежных знаков по свободным рыночным ценам.

Рынок труда – рынок, где в качестве товара выступает рабочая сила.

По географическому положению:

- ✓ *Местный* (например, рынок г. Минска);
- ✓ *Региональный внутри страны* (например, рынок Брестской области);
- ✓ *Национальный* (рынок Республики Беларусь);
- ✓ *Региональный по группе стран* (рынок стран Европы, например, ЕЭС);
- ✓ *Мировой* (рынок в мировом масштабе).

По механизму функционирования:

- ✓ *Свободный* (см. признаки свободного рынка);
- ✓ *Монополистический* (рынок одного продавца или производителя);
- ✓ *Монопсонический* (рынок одного покупателя, например государство – монопсонист при покупке ядерного оружия);
- ✓ *Олигополистический* (рынок нескольких продавцов, например, производителей нефти);

- ✓ *Олигопсонический* (рынок нескольких покупателей, например, автомобильные заводы – олигополисты при покупке автомобильных шин);
- ✓ *Регулируемый* (регулируется государством).

По отраслям:

- ✓ *Автомобильный;*
- ✓ *Нефтяной;*
- ✓ *Сельскохозяйственный;*
- ✓ *И т.д.*

По характеру продаж:

- ✓ *Оптовый* (продажа осуществляется партиями);
- ✓ *Розничный* (продажа осуществляется по одному или несколько экземпляру).

По законодательству:

- ✓ *Легальный (официальный);*
- ✓ *Нелегальный (теневой).*

По степени насыщенности:

- ✓ *Равновесный (спрос и предложение равны);*
- ✓ *Дефицитный (спрос превышает предложение);*
- ✓ *Избыточный (спрос меньше предложения).*

Функции рынка

Сущность рынка наиболее полно проявляется в его функциях.

Регулирующая – регулирует спрос и предложение.

Если спрос на товар растёт, производители станут его больше производить, повышая при этом цену. Насыщение рынка товарами снижает спрос и соответственно цену. Производство будет постепенно сокращаться. Таким образом, рынок способствует согласованию производства и общественных потребностей.

Стимулирующая – стимулирует внедрение научных и технических разработок, снижение затрат на производство продукции, повышение ее качества, расширение ассортимента. Если цена снижается, то производители вынуждены не только сокращать производство, но и искать пути снижения издержек. Если цена повышается, то потребители должны искать дополнительные доходы, что повышает их трудовую активность. Конкурентная борьба на рынке побуждает производителей обновлять продукцию, улучшать качество.

Информационная – даёт необходимую информацию хозяйственным субъектам. Вся эта информация воплощена, прежде всего, в ценах и позволяет определить степень наполненности или дефицитности товарных рынков, уровень производственных издержек, эффективность применяемых технологий и т.д. Производитель, появляясь на рынке как продавец, имеет возможность соизмерить свои индивидуальные затраты на произведённые товары с

конкурентами. Потребителю рынок позволяет соизмерить величину своего дохода с рыночными ценами, с возможностью удовлетворять свои потребности.

Посредническая – даёт возможность покупателю выбрать оптимального поставщика продукции, а продавцу – наиболее подходящего покупателя.

Санирующая – избавляет общественное производство от нежизнеспособных фирм и поощряет развитие эффективных, перспективных фирм.

Социальная – дифференцирует субъектов рынка.

Проблемы, решаемые рынком

1. позволяет пользоваться общечеловеческими ценностями;
2. освобождает экономику от дефицита ресурсов, товаров и услуг;
3. реализует стоимости и доводит товары до потребителей;
4. регулирует связи производства и потребления, структуры производства;
5. саморегулирует систему воспроизводства – влияет на производство, распределение, обмен и потребление
6. стимулирует использование НТП, повышает эффективность производства, активизирует экономические интересы.

Преимущества рынка

1. эффективное распределение и использование ресурсов для производства товаров и услуг;
2. возможность успешного функционирования рынка при ориентации на ограниченную информацию;
3. высокая степень гибкости и адаптация к изменяющимся условиям производства;
4. быстрое использование достижений НТП;
5. свобода выбора действий предпринимателей и потребителей;
6. способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышение качества продукции;
7. относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия.

Недостатки рынка

1. неэффективное решение ряда стратегических задач развития экономики, социальных проблем;
2. отсутствие стимулов для производства товаров и услуг коллективного и общественного назначения;
3. отсутствие механизмов защиты окружающей от производственных и иных видов деятельности;
4. неспособность сохранения невозпроизводимых ресурсов;
5. отсутствие гарантий на труд, обострение проблемы социального неравенства;
6. неспособность содействовать развитию фундаментальных и прикладных исследований в науке;

7. нестабильность развития и подверженность инфляционным процессам.

Инфраструктура рынка

Рынок формирует свою инфраструктуру. Различают узкую и широкую трактовку понятия «инфраструктура рынка». В узком смысле: **инфраструктура рынка** – это система организаций, учреждений и служб, обслуживающих функционирование структурных подразделений рынка. В широком смысле: **рыночная инфраструктура** – это совокупность материально-технических и организационно-экономических условий, обеспечивающих нормальное функционирование сферы товарного обращения и актов купли-продажи. В этом смысле в рыночную инфраструктуру необходимо включить кредитную систему, систему государственных финансов и систему законодательства.

Рыночная инфраструктура – это совокупность институтов рынка, которые обслуживают и обеспечивают движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы.

К ней относятся товарные и фондовые биржи, торговые дома, биржи труда, информационно-коммерческие центры, оптово-посреднические фирмы, снабженческо-сбытовые организации, страховые компании, аудиторские фирмы, аукционы, ярмарки, центры маркетинга, подготовки менеджеров, брокеров, дилеров и иные службы.

Рассмотрим элементы, входящие в инфраструктуру рынка.

Биржа – учреждение, в котором осуществляются оптовые сделки по купле-продаже товаров по образцам и стандартам на основе предварительной биржевой экспертизы, по купле-продаже ценных бумаг.

Слово «биржа» происходит от латинского слова «*bursa*» - кошелек. Дело в том, что один из прообразов современной биржи действовал в средние века в г. Брюгге (тогда – Нидерланды, ныне – Бельгия) и располагался возле дома знаменитого менялы и маклера Ван дер Бурсе, герб которого состоял из трёх кошельков. Первой в мире считается основанная в 1531 году в Антверпене биржа, на здании которой висела надпись: «Для торговых людей всех народов и языков». Первая настоящая фондовая биржа возникла в Амстердаме в начале XVII века. Первая российская биржа была создана Петром I в Санкт-Петербурге в 1703 году, на ней обращались в основном товары и векселя. В 1914 г. число российских бирж достигло 114. Однако, после революции в 1917 г. биржевое дело угасло. На короткий период оно возродилось в период НЭПа в 20-е годы, но к началу 30-х годов биржи были уничтожены. И только через 60 лет биржи опять начали действовать на территориях бывшего Советского Союза.

Достоинство бирж в том, что здесь,

во-первых, покупатель свободно выбирает продавца, равно как и наоборот, во-вторых, цены формируются под влиянием спроса и предложения, в-третьих, торги проводятся по единым биржевым правилам.

Условия купли-продажи по контракту настолько детально разработаны, что практически не изменялись, начиная с 60-х годов XIX века. Товарные биржи в Республике Беларусь функционируют с 1991г.

Виды бирж можно свести к четырем основным:

Товарные биржи – оптовая продажа массовых товаров, однородных по качеству, продаваемых партиями строго определённого количества по стандартным качественным показателям. Бывают:

Специализированные – объект сделки – определённый вид однородного товара (медь, алюминий, шерсть, хлопок, бензин, драгоценные металлы, никель, картофель, каучук и др.);

Универсальные – объект сделки – множество товаров.

Фондовые биржи – рынок оптовой торговли ценными бумагами (акции предприятий, фирм, компаний, облигации).

Купля-продажа ценных бумаг на фондовой бирже осуществляется на основе их биржевого курса, который колеблется в зависимости от соотношения между спросом и предложением. Зарегистрированные курсы (биржевые котировки) публикуются в специальных биржевых бюллетенях. В настоящее время функционируют фондовые биржи в Нью-Йорке, Лондоне, Париже, Токио, Цюрихе, Франкфурте-на-Майне. Есть фондовая биржа и в Республике Беларусь. Современная фондовая биржа – это мощный компьютерный центр. Рынок ценных бумаг довольно жёстко контролируется государством. Цель такого контроля – обеспечить полное и правдивое оглашение всех фактов, касающихся выпуска ценных бумаг в свободную продажу.

Валютная биржа – биржа, где осуществляется купля-продажа, обмен иностранных валют.

Биржа труда – организация, специализирующаяся на выполнении посреднических операций между предпринимателями и рабочими с целью купли-продажи рабочей силы. Кроме мероприятий по трудоустройству биржа оказывает услуги лицам, желающим переменить место работы, изучает спрос и предложение рабочей силы, собирает информацию об уровне занятости. Важной функцией биржи труда является материальная поддержка граждан в случае безработицы.

Главными действующими лицами на бирже являются брокеры и дилеры.

Брокеры или маклеры – биржевые агенты-посредники, которые торгуют по поручению своих клиентов и за их средства за определённое комиссионное (посредническое) вознаграждение – брокеридж или куртаж.

Дилеры или джобберы – это биржевые агенты, которые осуществляют сделки для себя и за свой счёт.

Все биржевые сделки можно разделить на *товарные* и *бестоварные*.

Товарные сделки – это сделки на реальный товар с целью действительной продажи, покупки и поставки товарных, валютных и фондовых ценностей.

Они в свою очередь делятся на: **неотложные сделки**, т.е. сделки с немедленной оплатой (или через день) и поставкой по текущим рыночным ценам, их ещё называют **spot**; и

срочные сделки или сделки на срок, при которых платеж и поставка осуществляются в конце определённого срока, но по цене, согласованной заранее, в начале срока, при заключении контракта. Они бывают: форвард, т.е. вид товарно-фондовой срочной сделки, суть которой в том, что товар поставляется не сразу, а в будущем, но с оплатой вперёд и определением всех условий в процессе заключения каждого контракта, такая сделка часто заключается на ещё не произведённый товар; и фьючерс, т.е. сделки, которые заключаются по настоящим при заключении сделки ценам, а товар поставляется и оплата производится через определённый срок (обычно заключаются не с целью поставки товара, а в расчёте на перепродажу контракта с целью получения прибыли за счёт разницы биржевых цен).

Бестоварные сделки – это «игровые», бумажные сделки по купле-продаже контрактов (а не самих товаров, валюты, акций) на определённый срок в расчёте на прибыль от разницы (маржи) между ценами контракта в начале и в конце срока.

Биржевых игроков – спекулянтов, обычно, это дилеры, можно разделить условно на продавцов и покупателей. Продавцов называют «медведями», т.к. они играют на понижение цен. Покупателей – «быками», т.к. они играют на повышение цен. Т.е, «медведи», чаще всего, берут в долг какое – то количество акций, затем продают их по текущему высокому курсу, получают выручку; затем в случае снижения курса покупают по низкому курсу, возвращают долг и получают прибыль, как разность между высокой ценой продажи и низкой ценой покупки. «Быки» же, наоборот, покупают товар в конце срока по начальной цене, рассчитывая на её повышение, и получают доход, равный разности между низкой ценой вначале и высокой в конце.

Брокерская фирма – официальное объединение нескольких брокеров, созданное для оказания посреднических услуг при проведении торговых, биржевых операций. Разновидность брокерских фирм: брокерское представительство биржи или банка; брокерская ассоциация.

Аукцион – публичная продажа на основе торгов в заранее установленное время и в заранее установленном месте определённых товаров или их образцов.

Различают принудительные и добровольные аукционы.

Ярмарка – региональные периодические торги в определённое время.

Кредитная система – совокупность банков и других кредитно-финансовых институтов, осуществляющих мобилизацию свободных денежных ресурсов и предоставляющих их в ссуду.

Ядро кредитной инфраструктуры составляет банковская система.

Банковская система включает центральный банк, обладающий правом выпуска банковских билетов; коммерческие, занимающиеся широким кругом операций; (коммерческие банки делятся на: инвестиционные банки, специализирующиеся на финансировании и кредитовании различных предприятий и отраслей; ипотечные банки, специализирующиеся на предоставлении долгосрочных ссуд под залог имущества; инновационные

банки, осуществляющие кредитование процесса создания и внедрения различных нововведений и научно-технических разработок; депозитные банки, аккумулирующие свободные денежные средства населения, предоставляющие кредиты, выполняющие расчетно-денежные операции по обслуживанию населения).

В рыночную инфраструктуру входят и государственные финансы. Их основу составляют центральные и местные бюджеты.

Важной частью инфраструктуры рынка является разветвлённая система законодательства, регулирующая правовые взаимоотношения субъектов хозяйствования; налоговая система.

РАЗДЕЛ 1. МИКРОЭКОНОМИКА

Тема 1.1. Спрос и предложение. Эластичность спроса и предложения. Рыночное равновесие

*Научите попугая произносить
слова «спрос» и «предложение» -
и перед вами готовый экономист.*

Неизвестный автор.

*В условиях рынка человек уже не столько
человек, сколько потребитель.*

Эверетт Шостром.

*При купле-продаже любезно держись,
С великим и малым умей обойтись.*

Юсуф Баласагуни,
среднеазиатский поэт и мыслитель XI в.

Рыночный спрос и его детерминанты. Закон спроса. Эластичность спроса

Для поддержания своей жизнедеятельности человек обязан постоянно потреблять определённые блага. Но для это ему нужны и денежные средства. Если человек хочет что-то приобрести и у него есть для этого средства, то говорят о таком понятии как спрос. Что же такое спрос?

Спрос (от английского «**demand**») **D** – это желание и возможность потребителя приобрести определённый товар в определённое время и в определённом месте.

Если человек хочет купить «Мерседес», но у него нет для этого средств, или он может купить «Жигули», но не хочет, то о спросе говорить нельзя. Для определения спроса должно быть и желание и возможность.

Различают *индивидуальный и рыночный спрос*.

Индивидуальный спрос – спрос со стороны одного покупателя на данный товар.

Рыночный спрос – спрос со стороны всех потребителей, желающих приобрести данный товар, т.е. сумма индивидуальных спросов всех субъектов на данный товар.

Объём (величина) спроса Q_d – это количество благ, которое покупатель желает и способен купить по данной цене в данный период времени.

Функция спроса – это зависимость величины спроса от определяющих факторов, обычно, выражается формулой:

$$Q_d = f(P_x, P_y, P_z, I, T, \dots),$$

где P_x – цена товара X;

P_y – цена товара – заменителя Y;

P_z – цена дополняющего товара Z;

I – доходы потребителя;

T – вкусы потребителя и т.д.

Если хотят построить график спроса, то рассматривают функцию величины спроса только от цены товара, все остальные переменные в скобках считают постоянными.

Итак, величина спроса определяется, прежде всего, ценой данного товара. Как правило, чем ниже цена товара, тем больше желающих приобрести этот товар. Зависимость величины спроса от цены можно представить в виде шкалы спроса или графика спроса.

Рассмотрим пример. Предположим, что мы изучаем зависимость объёма спроса на шоколад от цены шоколада, и эту зависимость изобразим в виде таблицы, которая и будет шкалой спроса. В первом столбце отразим ряд цен на шоколад, а во втором – объём спроса. При цене 0 р. за кг, т.е. шоколад бесплатен, очевидно, что величина спроса будет самая большая, но и, тем не менее, не беспредельная, т.к. никому не захочется питаться только шоколадом. Чем выше цена шоколада, тем меньше шоколада мы будем покупать. Изобразим данную таблицу.

Таблица 1.1. Шкала спроса на шоколад

<i>Цена, р. за кг</i>	<i>Объём спроса, кг</i>
0	15
1	12
2	9
3	6
4	3

Теперь изобразим эту зависимость в виде графика.

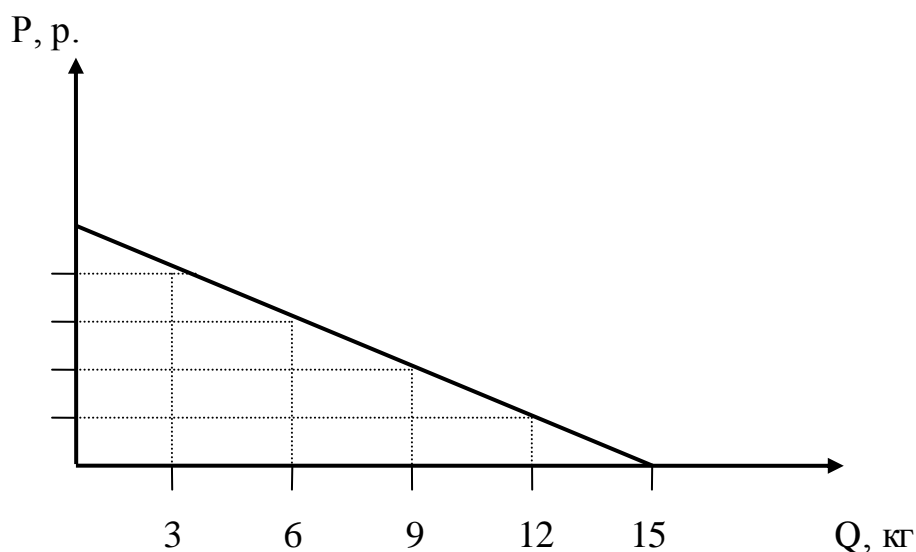


Рис. 1.1. График спроса на шоколад

Кривая спроса – это линия, которая показывает зависимость объёма спроса от цены.

Обычно график спроса обозначается DD.

Вся кривая отражает спрос на товар, а точки на кривой – объём спроса.

Закон спроса гласит: при прочих равных условиях по более высокой цене купят меньше товара, чем по более низкой.

Именно закон спроса объясняет положение графика спроса, т.е. между ценой товара и объемом спроса существует обратная зависимость, поэтому кривая спроса имеет отрицательный наклон (обычно, всегда убывающая).

Существует понятие «**цена спроса**» - максимальная цена, которую покупатель согласен предложить за единицу товара в данный момент.

Если изменяется цена товара, то изменяется величина спроса, т.е. происходит движение вдоль кривой спроса без изменения положения самой кривой спроса. Если увеличивается или уменьшается величина спроса при неизменной цене, то говорят, что изменяется спрос и кривая спроса сдвигается вправо или влево. На изменение самого спроса оказывают влияние неценовые факторы, которые называются **детерминанты спроса**.

Рассмотрим, какие же факторы влияют на изменение спроса.

Таблица 1.2. Детерминанты спроса

Факторы		Изменение спроса на данный товар
<i>Изменение цен на товары – заменители (субституты)</i>	Рост цен на товары – заменители; Снижение цен на товары – заменители;	Спрос растёт, кривая сдвигается вправо; Спрос падает, кривая сдвигается влево;
<i>Изменение цен на дополняющие товары (комплементы)</i>	Рост цен на комплементы; Снижение цен на комплементы;	Спрос падает, сдвиг кривой влево; Спрос растёт, сдвиг кривой вправо;
<i>Изменение доходов потребителей</i>	Рост доходов; Снижение доходов;	Спрос растёт, сдвиг кривой вправо; Спрос падает, сдвиг кривой влево
<i>Изменение ожиданий потребителей</i>	Потребители думают, что товар скоро подорожает;	Сейчас спрос растёт, кривая сдвигается вправо;
<i>Мода</i>	Товар вышел из моды	Спрос падает, сдвиг кривой влево;
<i>Реклама</i>	В СМИ постоянно рекламируют товар;	Спрос растёт, сдвиг кривой вправо;
<i>Сезонные изменения</i>	Зимняя одежда зимой;	Спрос растёт, кривая

	Зимняя одежда летом;	сдвигается вправо; Спрос падает, сдвиг кривой влево;
<i>Количество потребителей</i>	Увеличение количества потребителей; Уменьшение количества потребителей;	Спрос растёт; сдвиг кривой вправо; Спрос падает, сдвиг кривой влево;
<i>Изменения в полезности</i>	Полезность товара, например, при лечении каких-то болезней;	Спрос растёт, сдвиг кривой вправо;

Товары – заменители – товары, способные удовлетворять схожие или одинаковые потребности. Для этих товаров рост цен на один из них приводит к росту спроса на другой. Например, товары – заменители «Фанта» и «Пепси-кола», «Жигули» и «Мерседес».

Дополняющие товары – товары, которые дополняют друг друга в потреблении. Для этих товаров рост цен на один из них приводит к снижению спроса на другой. Например, шариковая ручка и стержень, или машина и бензин, или игла и нитка.

Перечисленные в таблице примеры показывают типичное поведение спроса на нормальные товары, т.е. товары, на которые увеличивается объём спроса с ростом доходов потребителей при каждом значении цен. Но известны случаи нетипичного поведения спроса.

- 1. Эффект Гиффена (парадокс Гиффена):** при росте цен на товары первой необходимости растёт спрос на них (обычно, имеет место при низких доходах потребителей). Например, семья шесть дней в неделю потребляет картошку, а в воскресенье ест гречку. Если цена на картошку вырастет, то в семье больше денег будет тратиться на покупку картошки и поэтому на гречку денег не хватит, так что и в воскресенье семья вынуждена будет есть картошку, т.е. спрос на картошку вырос.
- 2. Эффект сноба или эффект Веблена:** при росте цен на дорогостоящие, престижные товары растёт спрос на них. Если цена падает, то снижается социальный статус данного товара и, соответственно, снижается спрос на него. Например, рост спроса среди «нуворишей» на отдых на престижных курортах. Рост цен на бриллиантовые украшения поднимает их социальный статус, что приводит к росту спроса на бриллиантовые украшения у определённых слоёв населения.
- 3. Эффект снижения спроса на некачественные товары с ростом доходов потребителей.** Например, снижение спроса на ливерную колбасу при росте доходов потребителей.

Виды спроса:

- ✓ Нерегулярный (сезонный, например);
- ✓ Нерациональный (спрос на те товары, которые приносят вред, например, на сигареты, на наркотики и др.);

- ✓ Скрытый (есть потребности, но для удовлетворения не хватает товаров, например, безалкогольного пива для водителей);
- ✓ Отрицательный (спрос на товары и услуги, которые общество не любит, например, спрос на операции);
- ✓ Падающий (сокращающийся);
- ✓ Платежеспособный (обеспечен денежными средствами покупателей).

Из закона спроса следует, что изменение цены единицы реализуемого товара ведёт к снижению объема спроса на данный товар. Способность спроса адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям показывает степень его эластичности. Различают эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу и перекрёстную эластичность спроса.

Эластичность спроса по цене E_d – это процентное изменение величины спроса при изменении цены на один процент.

Находится по формуле:

$$E_d = - (\% \Delta Q_d) : (\% \Delta P),$$

где $\% \Delta Q_d$ – процентное изменение величины спроса;

$\% \Delta P$ – процентное изменение цены товара.

Чаще используют развёрнутую формулу нахождения эластичности спроса по цене:

$$E_d = - [(Q_2 - Q_1) : (Q_2 + Q_1)] : [(P_2 - P_1) : (P_2 + P_1)],$$

где Q_2, Q_1 – следующее и предыдущее значения величины спроса соответственно;

P_2, P_1 – следующее и предыдущее значения цены соответственно.

В формуле знак минус говорит о том, что эластичность спроса по цене величина всегда положительная. Т.к. по закону спроса при росте цены величина спроса уменьшается, то коэффициент эластичности спроса по цене будет числом отрицательным, но тогда с точки зрения математики тяжело объяснить экономические процессы (в математике известно, что из двух отрицательных чисел больше то, модуль которого меньше, а в экономике спрос более эластичен, если коэффициент эластичности больше). Поэтому приняли либо полученное значение коэффициента эластичности спроса по цене брать по модулю, либо в формуле ставить минус.

Зная коэффициент эластичности, можно описать *характер эластичности спроса по цене*:

- ✓ *неэластичный спрос*, если $0 < E_d < 1$, т.е. объём спроса меняется в меньшей степени, чем цена;
- ✓ *эластичный*, если $E_d > 1$, если объём спроса меняется в большей степени, чем цена;
- ✓ *единичная эластичность*, если $E_d = 1$, пропорциональное изменение величины спроса и цены;

- ✓ *совершенно эластичный*, если E_d равен бесконечности, т.е. при неизменной цене или её незначительных колебаниях величина спроса увеличивается до предела покупательских возможностей;
- ✓ *совершенно неэластичный*, если $E_d = 0$, т.е. как бы не изменялась цена, величина спроса остаётся неизменной.

Показатель эластичности важен не столько для потребителя, сколько для производителя или продавца, т.к. от характера эластичности зависит доход продавца (производителя). В самом деле, доход – это то, что продавец получает при продаже определённого количества товара, т.е. $TR = P * Q$, где TR – совокупный доход продавца, P – цена товара, Q – количество проданного товара. Изменение совокупной выручки зависит от изменения цены или / и количества. Если спрос на товар эластичный, то небольшое увеличение цены приведёт к значительному сокращению величины спроса, т.е. доход продавца снизится. Если спрос на товар неэластичный, то увеличение цены товара не приведёт к значительному уменьшению величины спроса (она может остаться и без изменений), т.е. доход продавца увеличится. Изобразим выше сказанное в виде таблицы:

Таблица 1.3. Изменение цены и общей выручки от продажи продукции

	<i>Эластичный спрос</i>		<i>Неэластичный спрос</i>	
Если <u>цена</u> за единицу продукции	снижается	растёт	снижается	растёт
то <u>общая</u> выручка	увеличивается	уменьшается	уменьшается	увеличивается
<u>Вывод:</u> цена и выручка	Изменяются в <u>противоположных</u> направлениях		Изменяются в <u>одном и том же</u> направлении	

Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене:

- ✓ *наличие товаров – заменителей*. Чем больше у данного товара заменителей, тем эластичнее спрос;
- ✓ *доля расходов на данный товар в бюджете потребителя*. Чем выше доля расхода на данный товар, тем эластичнее спрос на него;
- ✓ *уровень доходов потребителей*. Эластичность спроса на один и тот же товар у потребителей с разным уровнем дохода различна;
- ✓ *временной фактор*. С течением времени спрос становится более эластичным;
- ✓ *значимость товара для потребителя*. При прочих равных условиях, чем менее значим товар или услуга для потребителя, тем выше их эластичность;
- ✓ *степень насыщения потребностей*. Чем она выше, тем менее эластичен спрос. Здесь действует закон убывающей предельной полезности: чем

больше запас блага, тем меньше его предельная полезность, тем больше блага у потребителя, тем меньшую цену потребитель готов платить за следующую единицу блага;

- ✓ *доступность блага*. Чем выше степень товарного дефицита, тем ниже эластичность спроса на этот товар.

Спрос реагирует не только на изменение цены, но и на изменение доходов потребителей. Поэтому выделяют эластичность спроса по доходу.

Эластичность спроса по доходу E_i – это процентное изменение величины спроса при изменении дохода на один процент.

Находится по формуле:

$$E_i = \% \Delta Q_d : \% \Delta I,$$

где $\% \Delta Q_d$ – процентное изменение величины спроса;

$\% \Delta I$ – процентное изменение дохода.

Используя коэффициент эластичности спроса по доходу, можно классифицировать товары:

- ✓ *товар «низший»*, если $E_i < 0$, например, ливерная колбаса;
- ✓ *товар первой необходимости*, если $0 < E_i < 1$, например, хлеб, молоко;
- ✓ *товар второй необходимости*, если $E_i = 1$, например, сырокопчёная колбаса;
- ✓ *предметы роскоши*, если $E_i > 1$, например, алмазы.

Изменить динамику спроса на какой-либо товар может и изменение цены на другой товар. В этом случае речь идёт о перекрёстной эластичности.

Перекрёстная ценовая эластичность спроса E_{AB} – процентное изменение величины спроса на товар А при изменении цены на один процент на товар В.

$$E_{AB} = \% \Delta Q_A : \% \Delta P_B.$$

Коэффициент перекрёстной эластичности может быть как положительным, так и отрицательным.

Если $E_{AB} > 0$, то при повышении цены товара В увеличивается величина спроса на товар А. это характерно для товаров – заменителей (субститутов).

Если $E_{AB} < 0$, то повышение цены товара В приводит к снижению величины спроса на товар А. это характерно для взаимодополняемых товаров.

Если $E_{AB} = 0$ или близок к нулю, то это означает, что рассматриваемые товары независимы друг от друга и изменение цены на один из них никак не отразится на изменении величины спроса на другой.

Впервые вопросами связи спроса и цены при различных рыночных ситуациях и эластичности спроса занимался французский математик Антуан Курно (1801 – 1877). Он считается создателем математической теории спроса. В своей книге «Исследование математических принципов теории богатства» (1838) он сделал попытку применить серьёзный математический аппарат для исследования экономических процессов. Именно Курно впервые сформулировал закон спроса. Но, к сожалению, он был не признан при жизни.

Идеи Курно подхватил английский экономист Альфред Маршалл и посвятил свои работы механизму взаимоотношений спроса и предложения на рынке. Именно он довёл до логического завершения идеи Антуана Курно и ввел в экономику понятие «эластичность спроса».

*Рыночное предложение и его детерминанты. Закон предложения.
Эластичность предложения*

Предложение (от английского «supply») **S** – это готовность производителей (продавцов) предложить определённый товар в определённое время в определённом месте.

Различают индивидуальное и рыночное предложение.

Индивидуальное предложение – это предложение со стороны одного производителя.

Рыночное предложение – это предложение данного товара всеми производителями (продавцами) на рынке.

Величина предложения Q_s – это количество товара, которое производители (продавцы) готовы предложить по определённой цене в определённое время.

Величина (объём) предложения зависит от цены товара.

Зависимость объёма предложения от определяющих его факторов называют **функцией предложения**.

Функция предложения записывается формулой:

$$Q_s = f(P_x, C, T, \dots),$$

где P_x – цена товара X;

C – издержки производителя (продавца);

T – налоги и т.д.

Цена предложения – минимальная цена, по которой продавец ещё готов продать свой товар.

Для описания предложения используют шкалу предложения, график предложения. Рассмотрим пример предложения шоколада. Каждый продавец желает продать свой товар по более высокой цене. Зависимость величины предложения от цены запишем в виде таблицы, которая называется *шкалой предложения*.

Таблица 1.4. Шкала предложения

<i>Цена товара, р. за кг.</i>	<i>Объём предложения, кг.</i>
0	0
1	0
2	3
3	6
4	9

Изобразим данную зависимость в виде графика:

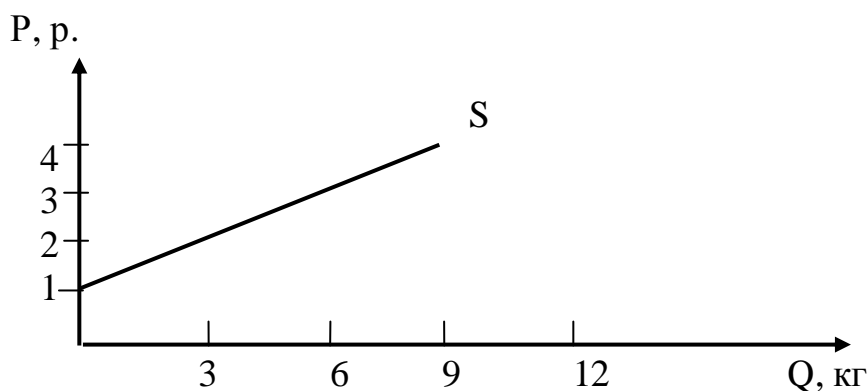


Рис. 1.2. График предложения

Кривая предложения – это линия, показывающая зависимость величины предложения от цены товара.

Обычно кривая предложения – линия возрастающая. Объясняется это, во-первых, законом предложения, во-вторых, влиянием некоторых факторов.

Закон предложения: при прочих равных условиях по более высокой цене предложат больше товара, чем по более низкой.

Факторы, объясняющие положительный наклон кривой предложения:

- ✓ реакция производителей на рыночные стимулы. При росте цен на производимую продукцию у производителей появляется стимул посвятить больше времени и сил своему делу. Кроме того, ценовое преимущество привлекает производителей и капитал из других сфер;
- ✓ проблема растущих затрат. Увеличение производства товара будет сопровождаться увеличением издержек, а, следовательно, большее его количество может быть продано только тогда, когда рыночная цена на данный товар довольно высока, чтобы можно было покрыть издержки производства;
- ✓ проблема ограниченности ресурсов и альтернативных издержек. Т.к. в любой экономической системе существует проблема ограниченности ресурсов, то увеличение производства данного товара требует перелива ресурсов (капитала, рабочей силы, сырья) из других отраслей. Это становится возможным только в случае повышения цены на данный товар, достаточной для компенсации альтернативных издержек производства данного товара.

Изменение цены товара приводит к изменению величины предложения, т.е. движению вдоль кривой предложения. Но может измениться и положение самой кривой предложения, что свидетельствует об изменении самого предложения. На изменение предложения оказывают влияние неценовые факторы, которые называют *детерминантами предложения*.

Таблица 1.5. Детерминанты предложения

Факторы		Изменение предложения на данный товар
<i>Технический прогресс</i>	Внедрение новых технологий; Использование старого оборудования, старых технологий;	Рост предложения, сдвиг линии предложения вправо; Снижение предложения, сдвиг кривой предложения влево;
<i>Изменение цен на факторы производства</i>	Рост цен; Снижение цен;	Снижение предложения, сдвиг кривой влево; Рост предложения, сдвиг кривой вправо;
<i>Налоги</i>	Введение или увеличение налога на товар; Снижение или отмена налога на данный товар;	Снижение предложения, сдвиг кривой влево; Рост предложения, сдвиг кривой вправо;
<i>Субсидии государства</i>	Установление субсидий на производство; Отмена субсидий;	Рост предложения, сдвиг кривой вправо; Снижение предложения, сдвиг кривой влево;
<i>Изменение спроса на другие товары</i>	Рост спроса на другие товары; Снижение спроса на другие товары;	Снижение предложения данного товара, сдвиг кривой влево; Рост предложения данного товара, сдвиг кривой вправо;
<i>Ожидания производителей</i>	Производители ждут, что цены и спрос на их товар в будущем вырастут; Производители ждут, что цены и спрос на их товар в будущем уменьшаться;	Снижения предложения сейчас, сдвиг кривой влево; Рост предложения сейчас, сдвиг кривой вправо;
<i>Сезонные изменения</i>	Благоприятные погодные условия, например, для сельхозпродукции;	Рост предложения, сдвиг кривой вправо;
<i>Количество производителей (продавцов)</i>	Увеличение количества продавцов; Уменьшение количества продавцов;	Рост предложения, сдвиг кривой вправо; Снижение предложения, сдвиг кривой влево;

Как было отмечено, основным фактором, влияющим на величину предложения, является цена товара. Взаимосвязь изменения величины предложения и цены товара выражается в эластичности предложения по цене.

Эластичность предложения по цене E_s – это процентное изменение величины предложения при изменении цены на один процент.

Эластичность предложения по цене определяется по формуле:

$$E_s = \% \Delta Q_s : \% \Delta P,$$

где $\% \Delta Q_s$ – процентное изменение величины предложения;

$\% \Delta P$ – процентное изменение цены товара.

Либо данную формулу записывают в виде:

$$E_s = [(Q_2 - Q_1) : (Q_2 + Q_1)] : [(P_2 - P_1) : (P_2 + P_1)],$$

где Q_2, Q_1 – следующее и предыдущее значения величины предложения соответственно;

P_2, P_1 – следующее и предыдущее значения цены соответственно.

Эластичность предложения по цене в значительной степени зависит от фактора времени. Т.к. производственный процесс длится разное время, то производитель не в состоянии оперативно отреагировать на изменение цены производимой продукции. Поэтому выделяют три временных периода, характеризующих способность производителя отреагировать на изменение рыночной конъюнктуры: *мгновенный, краткосрочный и долгосрочный*.

Мгновенный период характерен тем, что продаётся уже произведённый товар. Он поступает в продажу по установившейся цене, т.е. предложение здесь «подстраивается» под спрос. Кривая предложения в этом случае вертикальная и показывает, что предложение совершенно неэластично, т.к. произвести продукции больше нельзя. Коэффициент эластичности E_s равен 0.

Краткосрочный период характеризуется увеличением или уменьшением объёмов производства в зависимости от изменения цены за счёт изменения переменных факторов производства (труда, материальных запасов и др.). Но в достаточной степени производители все-таки не удаётся отреагировать на изменение цены товара. Кривая предложения в этом периоде постепенно отклоняется от вертикального положения, эластичность предложения становится положительной, т.е. $E_s > 0$, но предложение ещё неэластично. Увеличение эластичности предложения только за счёт манипулирования переменными факторами имеет свой предел. Чтобы это преодолеть, надо перестраивать производство, что требует довольно длительного промежутка времени.

Долгосрочный период характеризуется тем, что производитель в состоянии изменить свои производственные мощности, произвести структурную перестройку производства. Этот период достаточен, для того, чтобы в отрасль вошли новые фирмы, а некоторые покинули её. Кривая предложения в этом периоде более пологая, эластичность предложения ещё больше увеличивается, т.е. $E_s > 1$.

Ценовая эластичность предложения изменяется от 0 до бесконечности. Предложение *эластично*, если $E_s > 1$; *неэластично*, если $0 < E_s < 1$; *единичной эластичности*, если $E_s = 1$.

Если объём предложения не увеличивается вне зависимости от того, насколько возросла цена, то говорят, что предложение *совершенно неэластично*, т.е. $E_s = 0$. Если, например, на аукционе продают уникальную вещь, то, как бы не возрастала цена, объём предложение не увеличится. Кривая предложения в этом случае вертикальна.

Если же предложение вообще не возникает до тех пор, пока цена не достигнет определённого уровня, а при данной цене продавцы готовы продать любое количество продукции, то говорят, что предложение *совершенно эластично* и E_s равно бесконечности. Кривая предложения в этом случае горизонтальна.

Факторы, влияющие на эластичность предложения по цене:

- ✓ *временной фактор*. Чем длиннее промежуток времени, тем более эластично предложение. Особенно велика роль временного фактора в сельском хозяйстве с его объективной «неповоротливостью». В большинстве случаев здесь требуется целый сельскохозяйственный сезон, чтобы предложить больше продукции в ответ на повышение цен; с другой стороны, подчас нельзя и уменьшить величину предложения при снижении цены, т.к. урожай уже выращен;
- ✓ *динамика цен на другие товары*. Если растут цены на товары - заменители (например, на масло), то сократиться предложение данного товара (например, маргарина), зато увеличится предложение заменителя (масла). Рост цен на дополняющие товары приводит к увеличению предложения и данного товара и дополняющего товара (например, бензина и машин);
- ✓ *достигнутый уровень использования производственных факторов*. Если в данном производственном процессе возможности использования очень низки, то при неизменной технологии объём предложения измениться не сможет;
- ✓ *технологическая специфика производства*. Если производственный процесс занимает длительный промежуток времени или зависит от природных условий, то предложение будет менее эластично.

Рыночное равновесие

До сих пор говорилось о цене как об определяющем факторе объёма спроса и объёма предложения. Однако здесь существует не менее жёсткая и обратная связь: спрос и предложение, в свою очередь, определяют рыночную цену. Причём особенность в том, что делают они это совместно, устанавливая на рынке один-единственный ценовой уровень, наиболее приемлемый как для производителей, так и для потребителей. Эта компромиссная цена определяет

на рынке состояние рыночного равновесия и называется *равновесной рыночной ценой*. Что же такое рыночное равновесие и равновесная рыночная цена?

Рыночное равновесие – это состояние рынка, при котором объем спроса равен объёму предложения.

Изучить состояние рыночного равновесия можно, используя графики спроса и предложения. Если наложить график спроса и график предложения друг на друга, то получится график, показывающий взаимодействие спроса и предложения.

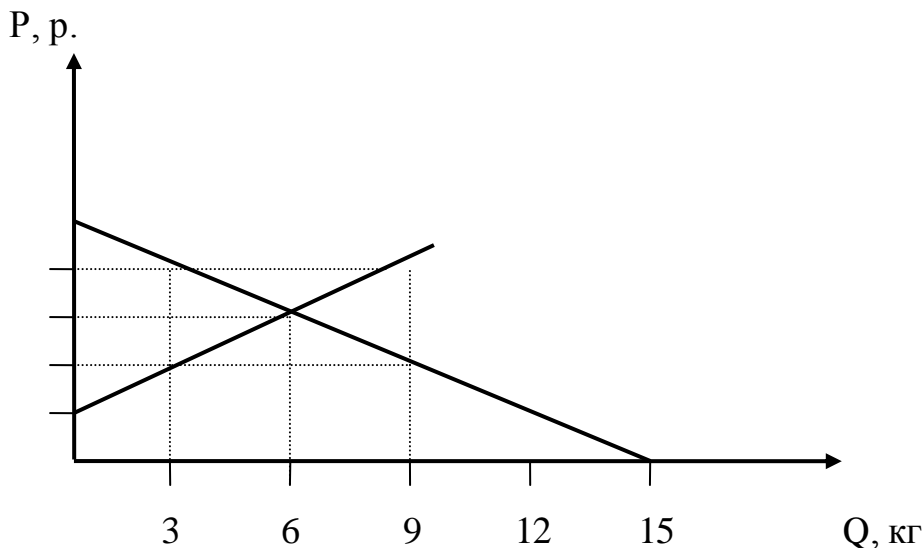


Рис. 1.3. Взаимодействие спроса и предложения

Точка пересечения графиков спроса и предложения и есть точка рыночного равновесия. Именно в ней объем спроса на шоколад равен объёму предложения.

Цена, при которой объем спроса равен объёму предложения, называется равновесной ценой или ценой ухода с рынка.

Равновесное количество – это количество товара, которое продаётся по равновесной цене.

Из графика видно, что на рынке шоколада равновесная цена равна 3 р. за кг, а равновесное количество равно 6 кг. Т.е. весь предложенный по 3 рубля за килограмм шоколад будет куплен.

Однако, равновесная цена устанавливается не сразу и не навсегда. Возможны периоды купли-продажи товара по другим неуравновешенным ценам. Например, если продавцы хотят продать свой товар по цене 4 р. Тогда, соответствующая величина предложения равна 9 кг, а величина спроса – 3 кг, т.е. объем предложения превышает объём спроса на 6 кг. Трудности сбыта товара подтолкнут конкурирующих продавцов снизить цену, и она постепенно опустится до равновесного уровня. Значит, если цена продажи будет выше равновесной ($P > P^*$), то на рынке будет *избыток товара, т.е. ситуация избыточного предложения*.

Пусть теперь цена продажи равна 2 р., тогда величина спроса, равная 9 кг, превышает величину предложения, равную 3 кг, на 6 кг. Это усилит

конкуренцию между покупателями, т.к. не все желающие смогут купить данный товар, и приведёт к увеличению цены. Производители получают стимул к увеличению производства. Предложение начнёт расти, а спрос снижаться, т.к. число покупателей, готовых платить растущую цену, будет сокращаться. Т.е. если цена продажи будет ниже равновесной ($P < P^*$), то на рынке будет *дефицит товара, т.е. ситуация избыточного спроса*.

Таким образом, расхождение между предложением продавцов и спросом покупателей неизбежно вызывает изменение цены и цепочку событий, приводящих в итоге к согласованию спроса и предложения и установлению равновесной рыночной цены, т.е. к саморегуляции рынка. Схематично эти цепочки событий, приводящих к установлению равновесной цены в случае её отклонения, представлены на рисунке 1.4.

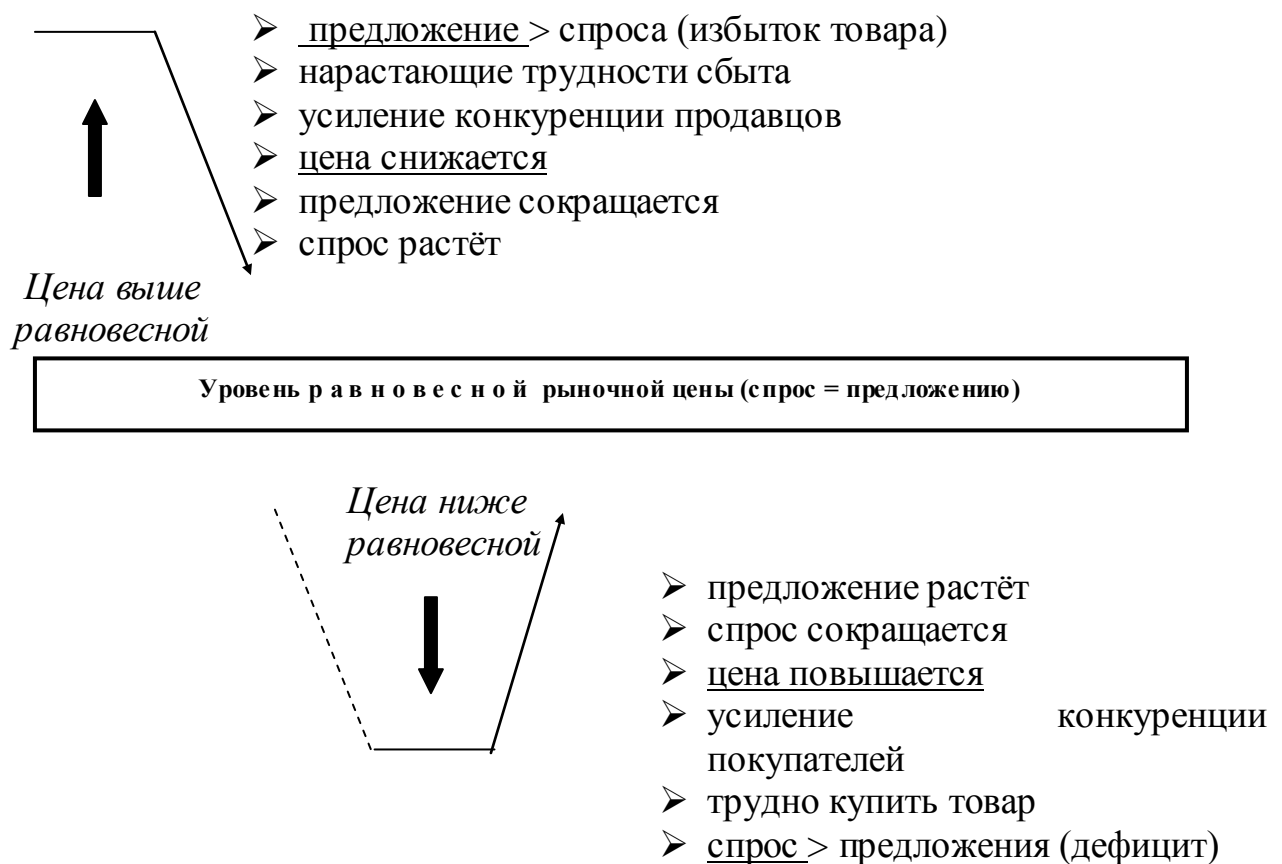


Рис. 1.4. Рыночное саморегулирование равновесной цены

Надо, однако, не забывать, что равновесная цена не остаётся неизменной. Спрос и предложение товаров постоянно меняются, их кривые сдвигаются то влево, то вправо, следовательно, точка равновесия «блуждает» по координатной плоскости. И рынку приходится вновь и вновь оперативно согласовывать предложение и спрос, естественным образом нормируя потребление.

Совсем иначе обстоит дело, когда рыночный ценовой механизм не работает, а цены устанавливаются государством. Здесь могут быть два варианта:

- ✓ *установление верхней границы цен (потолок цен)*, выше которой продавать запрещается. При этом установленный потолок цен ниже равновесной цены. В странах с рыночной экономикой такая мера применяется в период кризиса (например, во время войны), когда свободные рыночные цены для большинства населения недоступно высоки. Тогда такое регулирование позволяет широкому кругу покупателей приобретать товары первой необходимости. Однако здесь же возникает цепочка негативных последствий: нарушение рыночного саморегулирования вызывает устойчивый дефицит товаров и необходимость государственного нормирования дефицитной продукции (например, через карточную систему). В результате неизбежно растёт контролирующий бюрократический аппарат, появляются нелегальные, чёрные рынки, фальшивые карточки и др.;
- ✓ *установление нижней границы цен (пол цен)*, ниже которой продавать запрещено. Эта мера обычно применяется, когда государство хочет обеспечить достаточный уровень доходов определённым производителям (чаще всего фермерам). В данном случае установленная государством минимальная цена выше равновесной. Это опять вызывает ряд негативных последствий: нарушение рыночного саморегулирования, вызывает устойчивые излишки продукции (завышенная цена стимулирует предложение, одновременно снижая спрос). Государство вынуждено либо ограничивать производство (например, диктуя размеры посевных площадей и выплачивая компенсации за незасеянные поля), либо выкупать излишки продукции. При этом возникает проблема хранения, использования или ликвидации закупленной излишней продукции.

В любом варианте государственного регулирования цен происходит выключение механизма рыночного саморегулирования, что негативно отражается на состоянии экономики.

На состояние рыночного равновесия оказывает влияние, как изменение спроса, так и изменение предложения или их одновременное изменение. Альфред Маршалл вывел **закон**:

Чем короче рассматриваемый период, тем больше влияние спроса на цену равновесия и наоборот, чем длиннее рассматриваемый период, тем больше на цену равновесия влияет предложение.

Различают следующие рыночные ситуации по спросу и предложению:

- ✓ *стабильное* – нарушенное рыночное равновесие восстанавливается опять;
- ✓ *нестабильное* – нарушенное рыночное равновесие остаётся таковым на протяжении длительного времени (например, хронический товарный дефицит);
- ✓ *рынок потребителя* – устойчивое превышение предложения над спросом (конкурируют производители за лучшее и более полное удовлетворение запросов потребителей);

- ✓ рынок производителя – устойчивое превышение спроса над предложением (конкурируют потребители за доступ к товару).

Тема 1.2. Теория потребления

Потребитель – это покупатель, который на что-либо жалуется.
Гарольд Коффин.

Если полезность для каждого отдельного гражданина равна нулю, то совокупность для всех членов общества будет равна нулю и ничему другому.

Кнут Виксель,
шведский экономист.

Люди заметно отличаются друг от друга своей готовностью к опробованию новых товаров.

Филипп Котлер,
современный американский экономист,
специалист в области маркетинга.

Потребление и полезность. Суммарная и предельная полезность

Созданные в процессе производства товары и услуги, пройдя через обмен, поступают в сферу потребления.

Потребление – это использование блага с целью удовлетворения потребностей.

Различают *производственное и личное потребление.*

Производственное потребление – это использование факторов производства в процессе создания товаров и услуг.

Личное потребление – использование блага для удовлетворения потребностей человека.

Понять, чем руководствуется потребитель при покупке тех или иных товаров и услуг, помогает *концепция предельной полезности*. Основные положения этой концепции были разработаны в XIX веке известными экономистами Г. Госсеном (1810-1859) и У. С. Джевонсом (1835-1882). Большой вклад в развитие теории предельной полезности в начале XX века внесли представители австрийской школы К. Менгер, Ф. Визер, О. Беем – Баверк. Главной идеей данной теории является то, что ценность (стоимость) товара или услуги определяется их полезностью для потребителя. Данный подход отличался от представителей классической школы, согласно которой стоимость товара определяется затратами общественно необходимого труда. Одним из центральных понятий этой теории является полезность.

Полезность – способность блага удовлетворять потребности в результате потребления данного блага.

Полезность каждого блага покупатель оценивают по-разному. Например, полезность инсулина для больного сахарным диабетом очень высока, а для простого человека инсулин не имеет никакой пользы. Или полезность авторучки для студента на лекции намного выше, чем для повара в ресторане.

Различают два подхода к измерению (выражению) полезности – *количественный (кардиналистский)*, опирающийся на идею предельной полезности, и *сравнительный (ординалистский)*, основанный на сравнении потребителем товарных наборов с точки зрения их предпочтительности.

Рассмотрим кардиналистский подход к изучению полезности.

Полезность блага зависит не только от потребностей и вкусов потребителя, но и от степени удовлетворяемости потребности.

Рассмотрим пример. Предположим, человек попал на необитаемый остров. Немного пожив и освоившись, он стал выращивать зерно. В первый год человек вырастил 1 мешок зерна, во второй – 2; в третий – 3; в четвёртый – 4. Как же человек будет оценивать для себя полезность выращенного зерна? Примем, значение полезности во 10-бальной шкале в утилях (ещё в XIX веке учёные считали, что для измерения полезности можно использовать условный прибор, который называли пользомер, а за единицу измерения полезности приняли утилю или ютилю от английского слова *utility*). Так как первый мешок зерна для человека был средством выживания, то он оценил полезность этого мешка в 10 баллов, второй выращенный мешок позволял человеку не экономить и на следующий год больше посадить зерна и больше его потреблять, поэтому он оценил эти мешки по 9 баллов каждый. Каждый следующий мешок зерна был для человека менее ценен, так как третий мешок можно было использовать для корма кур, уток, козочки, а четвёртый мешок вообще скормить попугаю. Составим таблицу полезности мешков с зерном для человека:

I	II	III	IV
10			
9	9		
7	7	7	
3	3	3	3

Значит, чем больше какого-то блага имеет человек, тем меньше он оценивает полезность этого блага. Различают суммарную (общую) и предельную полезность.

Суммарная (общая) TU (от английского **total utility**) – *полезность, приносимая всеми потребляемыми благами.*

Предельная (маржинальная) полезность MU (от английского **marginal utility**) – *полезность, приносимая каждой дополнительной единицей потребляемого блага.*

Рассмотрим ещё один пример.

Человек пошёл в кафе и заказал пирожное. Затем ещё одно, ещё одно и т.д. Изобразим полезность, приносимую человеку съеденными пирожными, в виде таблицы.

Таблица 1.6. Общая и предельная полезность от потребления пирожных

<i>Порядковый номер</i>	<i>Общая полезность TU</i>	<i>Предельная полезность MU</i>
0	0	0
1	10	10
2	19	9
3	24	5
4	24	0
5	22	-2

Т.к. полезность блага зависит от субъективной оценки, то измерить в общем её довольно сложно. В этом условном примере, человек оказался небольшим любителем сладкого и поэтому не очень высоко оценивает полезность каждого следующего пирожного. Т.е. первое и второе пирожное утолили голод человека. Третье он съел с меньшим удовольствием, поэтому и полезность его равна 5, четвёртое пирожное оказалось относительно излишним, его полезность равна 0, а пятое – уже принесло вред человеку, поэтому его полезность отрицательна (-2). Из таблицы видно, что общая полезность определённого количества благ равна сумме полезности каждой из них, т.е. общая полезность двух пирожных равна 19 (10 + 9). *Общая полезность равна сумме предельных полезностей.*

Из примера видно, что потребление каждой новой единицы блага приносит меньше полезности. Это объясняется **законом убывающей предельной полезности**: по мере увеличения запаса благ их предельная полезность уменьшается.

Общая полезность увеличивается до тех пор, пока предельная полезность имеет положительное значение. Для большей наглядности связь между общей и предельной полезностью можно представить графически.

TU, MU



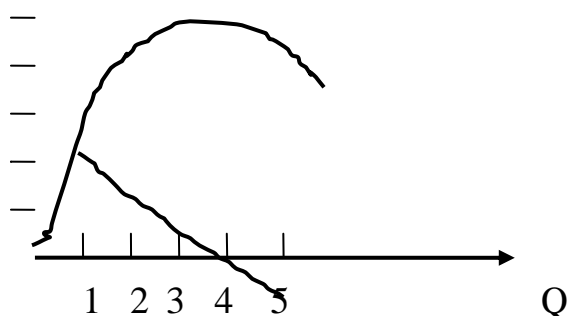


Рис. 1.5. Общая и предельная полезности

Кривая общей полезности чаще всего линия возрастающая, но с определённого момента может убывать (как в данном примере). Кривая предельной полезности – линия всегда убывающая, это объясняется законом убывающей предельной полезности.

Теория предельной полезности изучает поведение типичного (среднего) потребителя, который имеет ограниченный доход и ведёт себя на рынке рационально: он пытается использовать свой доход с максимальной пользой для себя. Сторонники данной теории предполагают следующие допущения: покупатели представляют, какую предельную полезность они извлекут из каждой единицы блага, которую они хотят купить; индивидуальный потребитель не может повлиять на цену товара. Очевидно, что покупатель, имея ограниченный доход, сможет на рынке приобрести ограниченное количество товаров. Он будет стремиться приобрести такой набор товаров и услуг, который принесёт ему наибольшую полезность. Чтобы сделать оптимальный выбор, покупатель должен сравнить предельные полезности товаров, продаваемых по различным ценам. Для этого надо рассмотреть предельные полезности в расчёте на одну затраченную денежную единицу.

*Достичь максимальной общей полезности при ограниченном доходе потребитель сможет, если он распределит доход таким образом, чтобы последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида товара, приносила одинаковую предельную полезность. В этом суть **правила максимизации полезности**.*

Это правило можно записать в виде формулы:

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y,$$

где MU_x , MU_y – предельные полезности благ X, Y;

P_x , P_y – соответствующие цены.

Другими словами правило максимизации полезности можно сформулировать так:

потребитель максимизирует свою полезность, если отношения предельных полезностей товаров к их ценам равны.

Бюджетные ограничения. Кривые безразличия. Равновесие потребителя

Ординалистская теория полезности была разработана английскими экономистами Р. Алленом (1906 – 1983) и Дж. Хиксом (1904 – 1989). Основными инструментами данной теории являются *кривые безразличия и бюджетные ограничения*.

Для простоты изложения предположим, что потребитель может приобрести два любых товара.

Рассмотрим пример.

Пусть у потребителя есть 12 ден. ед. Он хочет купить груши по 1,5 ден.ед. за килограмм и/или яблоки по 1 ден.ед. за килограмм. На имеющиеся денежные средства потребитель может купить следующие наборы товаров:

Таблица 1.7. Комбинации груш и яблок, доступных потребителю с доходом 12 ден.ед.

<i>Груши, кг</i>	<i>Яблоки, кг</i>	<i>Расход на покупку, ден. ед</i>
8	0	12 (8 * 1,5 + 0 * 1)
6	3	12 (6 * 1,5 + 3 * 1)
4	6	12 (4 * 1,5 + 6 * 1)
2	9	12 (2 * 1,5 + 9 * 1)
0	12	12 (0 * 1,5 + 12 * 1)

Когда потребительский выбор осуществляется из двух товаров (например, А и В), то потребитель может приобрести любой набор товаров, который удовлетворяет условию:

$$P_A \cdot Q_A + P_B \cdot Q_B = I,$$

где Q_A, Q_B – количество данных товаров;

P_A, P_B – цены товаров А и В соответственно;

I – доход потребителя.

Данное условие определяет границу того множества наборов, которые может выбрать потребитель, имеющий соответствующий доход. Оно показывает бюджетное ограничение потребителя. Если представить бюджетное ограничение графически, то полученная линия будет бюджетной линией.

Изобразим графически комбинации яблок и груш из примера, для этого на вертикальной оси покажем количественное значение груш, а на горизонтальной – количественное значение яблок. Соединив отмеченные из таблицы 1.6 значения, получаем линию бюджетных ограничений.

Груши, кг



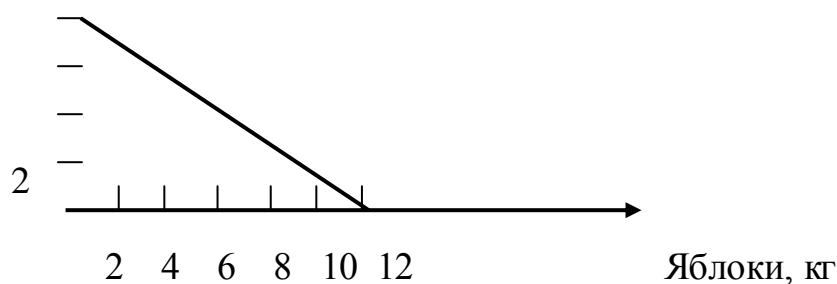


Рис. 1.6. Линия бюджетных ограничений

Линия бюджетных ограничений (ЛБО) – это линия, показывающая все возможные комбинации двух товаров, которые можно потребить при заданном уровне цен и заданном уровне денежного дохода.

Наклон бюджетной линии определяется отношением цены одного блага к цене другого.

ЛБО всегда убывающая, т.к. для того чтобы увеличить потребление одного товара, надо отказаться от какой-то части другого товара.

Положение бюджетной линии может меняться: она может *повернуться* или *сдвинуться*.

Свойства линии бюджетных ограничений:

- ✓ если изменяется доход потребителя или одновременно в одинаковой пропорции и в одном направлении цены товаров, то ЛБО *сдвигается параллельно первоначальному положению*;

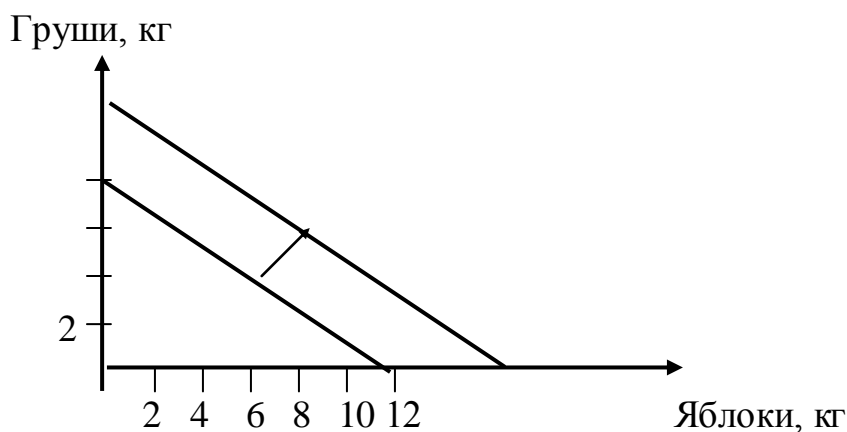


Рис. 1.7. Сдвиг линии бюджетных ограничений

В данном случае либо увеличился доход, либо одновременно снизились цены на оба товара и потребитель сможет приобрести больше обоих товаров. Если доход потребителя уменьшится или вырастут одновременно в равной пропорции цены обоих товаров, то потребитель сможет купить меньше сразу обоих товаров и ЛБО сдвинется влево вниз относительно первоначального положения;

- ✓ *если изменяется цена одного из товаров, то ЛБО поворачивается вдоль оси этого товара.* Например, если вырастет цена яблок, то потребитель уже не сможет купить столько яблок, сколько он покупал по прежним ценам, т.е. ЛБО повернётся влево по оси яблок относительно первоначального положения. Если цена на яблоки упадёт, то потребитель сможет больше приобрести яблок по новой цене и ЛБО повернётся вправо по оси яблок относительно первоначального положения. При этом положение ЛБО по оси груш не изменится.

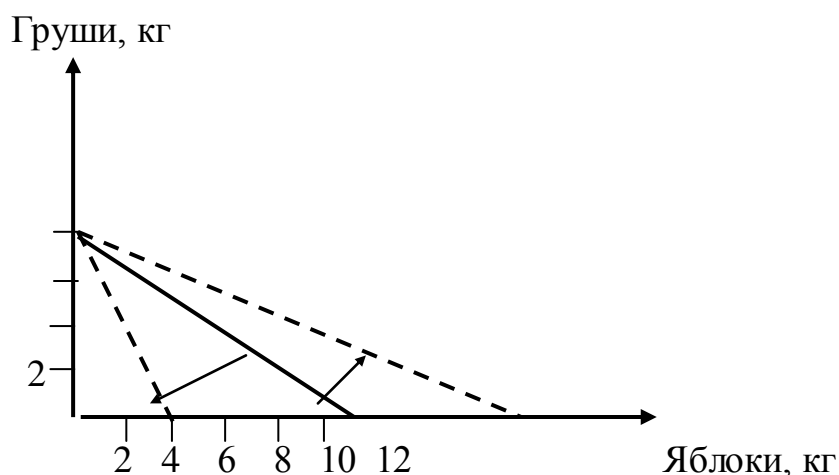


Рис. 1.8. Поворот линии бюджетных ограничений

Каждая точка на линии бюджетных ограничений означает определённый набор двух товаров, который потребитель в состоянии приобрести при существующем уровне дохода и цен. Точки, лежащие ниже ЛБО, означают возможный для потребителя набор благ, но при этом часть дохода потребителя останется неиспользованной. Точки, лежащие выше линии бюджетных ограничений, показывают, что потребление данных наборов невозможно для потребителя при данной величине дохода.

Чем дальше от начала координат находится ЛБО, тем больше доход потребителя она означает, т.е. при тех же ценах у потребителя больше возможностей для потребления.

Но потребитель приобретает тот товар, который приносит ему наибольшее удовлетворение. Как говорилось выше, каждый потребитель по-своему оценивает полезность товаров.

Рассмотрим пример. Потребитель хочет купить яблоки и/или груши. Купить их он может в разных комбинациях. Делая свой выбор, он будет ориентироваться на ту полезность, которую ему даст определённый набор данных благ. В таблице 1.7 приведены те наборы благ, которые приносят потребителю одинаковую полезность.

Таблица 1.8. Комбинации яблок и груш, приносящие потребителю одинаковую полезность

<i>Набор благ</i>	<i>Количества</i>	
	<i>Яблоки, кг</i>	<i>Груши, кг</i>
1	2	12
2	4	6
3	6	4
4	8	3

По данной таблице построим график.

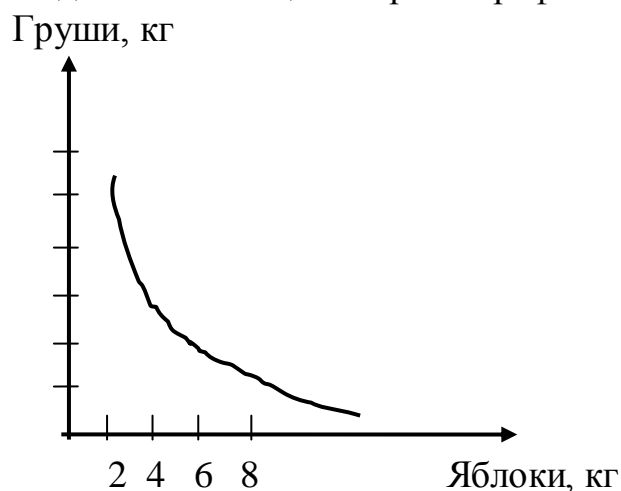


Рис. 1.9. Кривая безразличия

Кривая безразличия – линия, показывающая все возможные наборы благ, приносящие потребителю одинаковую общую полезность.

Если нанести на график несколько кривых безразличия для разного уровня полезности, то получим **карту кривых безразличия**. При этом, чем выше расположена кривая безразличия, тем больший уровень полезности она означает.

Свойства кривых безразличия

- ✓ *имеет отрицательный наклон.* Т.к. увеличивая потребления одного товара, потребитель сокращает потребление другого. Наклон кривой безразличия отражает *предельную норму замещения (субституции)*, которая показывает то количество, на которое должно быть увеличено одно из благ, чтобы компенсировать уменьшение другого блага, находится по формуле:

$$MRS_{BA} = - \Delta A / \Delta B,$$

где MRS_{BA} – предельная норма субституции блага А благом В;

ΔA – уменьшение блага А;

ΔB – увеличение блага В;

- ✓ *через любую точку на графике можно провести кривую безразличия.* Т.е. для разного уровня полезности можно построить свою кривую безразличия, в результате получим карту кривых безразличия;

- ✓ *кривые безразличия никогда не пересекаются*, т.е. на графике параллельны друг другу;
- ✓ *имеют вогнутый вид*, т.е. по мере движения слева направо кривая становится более полой, это связано с тем, что по мере движения вдоль кривой предельная норма замещения убывает, т.к. по мере увеличения одного блага его предельная полезность уменьшается.

Для того, чтобы определить, какая же комбинация двух благ окажется для потребителя наиболее предпочтительной, необходимо совместить на одном графике линию бюджетных ограничений и кривую безразличия.

Груши, кг

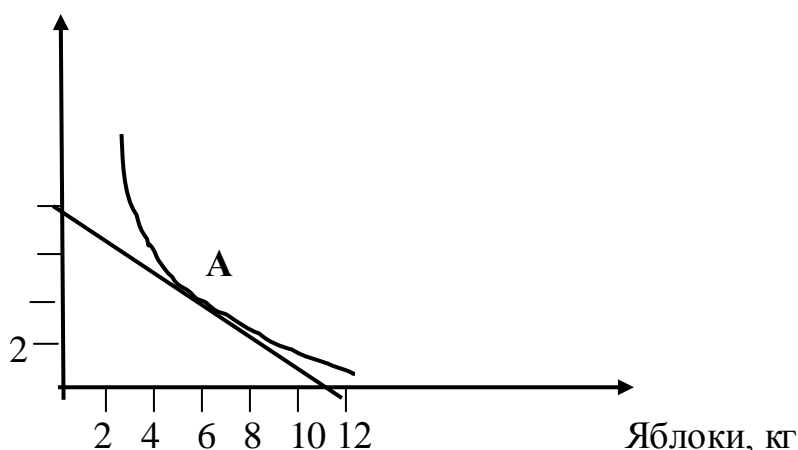


Рис 1.10. Положение равновесия потребителя

Потребительское равновесие – это ситуация, в которой потребитель не может увеличить общую полезность, получаемую из данного бюджета, расходуя меньше денег на покупку одного блага и больше на покупку другого.

Точка равновесия потребителя А – это точка, в которой линия бюджетных ограничений касается кривой безразличия. В этой точке потребителем достигается максимальная полезность потребляемых благ.

Точка равновесия может менять своё положение при изменении предпочтений потребителя (изменение положения кривой безразличия), цен на товары или дохода потребителя (изменение линии бюджетных ограничений)

Эффект дохода, эффект замещения

Изменение цены товара или дохода потребителя оказывает влияние на поведение потребителя. Как это происходит, объясняют два эффекта: *эффект дохода* и *эффект замещения*. На основе этой концепции можно объяснить и закон спроса.

Суть эффекта дохода состоит в том, что при изменении цены одного товара изменяется реальный доход потребителя. Т.е. если растёт цена на товар, то потребитель может купить меньше данного товара, т.е. уменьшается величина

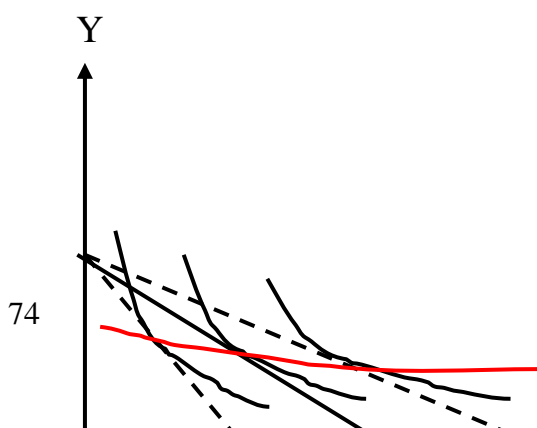
спроса на данный товар для потребителя, и его реальный доход сократится. Покажем на примере, как это происходит. Предположим, что при цене 2 ден.ед покупатель, имея 8 ден.ед., может купить 4 единицы блага. Если цена уменьшится до 1 ден.ед., то покупатель на 4 единицы уже потратит не 8 ден.ед., а всего лишь 4 ден.ед. Значит, оставшиеся деньги он может израсходовать на дополнительное количество данного товара или на другой товар. Эффект дохода в данном случае равен 4 ден.ед.

Суть эффекта замещения состоит в том, что при изменении цены на товар, потребитель заменяет его более дешёвым. Например, потребитель при цене блага в 2 ден.ед. покупает 3 единицы товара. При снижении цены товара на 1 ден.ед. он готов купить 6 единиц данного блага. Данное благо после снижения цены стало для потребителя более привлекательным. Он стремится заменить этим благом другие товары, на которые цены не изменились. Уменьшение цены дало эффект замены в 3 единицы блага.

Эффект замещения всегда действует в одну сторону: при снижении цены всегда будет приводить к росту объёма спроса. Аналогично действует на изменение объёма спроса на нормальные товары эффект дохода: с ростом реального дохода в результате снижения цены увеличивается объём спроса. Однако спрос на некоторые товары может не соответствовать данному правилу. Повышение цен на товары первой необходимости, на которые трудно найти заменители, может привести к росту объёма спроса у малообеспеченных семей, т.е. кривая спроса в этом случае имеет положительный наклон (возрастающая). Эти товары называются «товарами Гиффена» (см тему «Спрос, предложение»).

Рассмотрим, как изменяется положение равновесия потребителя с изменением цены и дохода.

Если изменяется цена на один из товаров, то линия бюджетных ограничений поворачивается вдоль оси этого товара, принимая различные положения. Наклон этих линий бюджетного ограничения определяется соотношением цен на товары. Если наложить на этот график кривые безразличия, соответствующие каждому бюджетному ограничению, то мы получим кривую «цена – потребление». Эта кривая представляет собой множество комбинаций двух товаров X и Y при изменении цена товара X. Эта кривая является кривой спроса на благо X.



Х

Рис. 1.11. Кривая «цена – потребление»

Предположим теперь, что доход потребителя изменился, а все остальные условия остались неизменными. Это означает, что объём покупок потребителя тоже изменится в той же пропорции, что и доход. По мере роста дохода линия бюджетных ограничений сдвигается вправо, т.е. потребитель может купить больше обоих товаров и наоборот. Если на данный график различных линий бюджетного ограничения наложить соответствующие кривые безразличия, то получим различные положения равновесия потребителя. Соединив эти точки, получим линию «доход – потребление» (кривая Хикса).

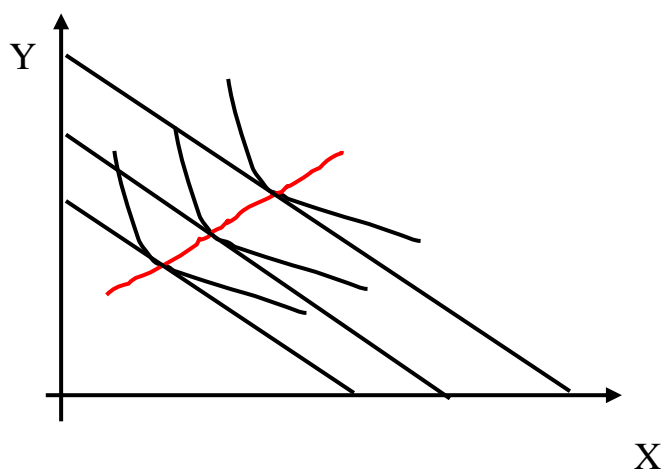


Рис.1.12. Кривая «доход – потребление» IC

В XIX веке немецкий статист Э. Энгель (1821 – 1896) проводил исследования семейных бюджетов потребителей ряда стран в разные периоды времени, на основе которых он установил зависимость характера потребления от дохода. Его теоретические положения вошли в историю экономической науки как *закон Энгеля*.

Закон Энгеля: *чем меньше доход, тем большая его часть тратится на питание.*

Этот закон и в настоящее время используется в международной статистике для характеристики уровня благосостояния семьи.

Тема 1.3. Теория производства

Специалисты считают, что получать прибыль – грех. Я считаю, что настоящий грех – терпеть убытки.

Уинстон Черчилль,
английский политический деятель, писатель,
лауреат Нобелевской премии по литературе.

Люди становятся богаче не только путём прибавления к тому, что у них есть, но и путём сокращения расходов.

Аристотель,
древнегреческий философ.

Фирма (предприятие) в системе экономических отношений.

Производственная функция фирмы

Теория производства объясняет поведение производителя в условиях рыночной экономики. Она позволяет понять процессы формирования индивидуального и рыночного предложения на товарном рынке.

В нашей хозяйственной практике понятие «фирма» стало широко использоваться в последнее время. Для отечественных экономистов привычнее термин «предприятие». Насколько правомерно использование этих терминов в качестве синонимов? В учебниках зарубежных авторов **фирма** - это организация, которая имеет единое управление, образована в целях получения прибыли путём предложения для продажи товаров и услуг.

Если взять за основу это определение, то **фирма** – это организация, которая может быть представлена многочисленными предприятиями, являющимися её производственными единицами, связанными общим управлением.

Если фирма располагает одной производственной единицей, то понятия «фирма» и «предприятие» можно рассматривать как синонимы.

Предприятие (фирма) – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который использует имущество для производства и реализации продукции.

Основные функции предприятия:

- ✓ удовлетворение спроса потребителей в товарах и услугах;
- ✓ максимизация прибыли;
- ✓ достижение рациональной комбинации факторов производства;
- ✓ и др.

В современной экономике фирма как форма организации производственно-хозяйственной деятельности представляет собой основное производственно-экономическое звено общества.

Как производственное звено фирма (предприятие) – это комплекс средств производства, приспособленный для изготовления определённого продукта и коллектив работников.

В экономической системе общества фирма представляет собой обособленное экономическое звено, которое характеризуется определённой совокупностью отношений как внутри фирмы, так и внешними субъектами. Экономическая обособленность фирмы основана на обособленности ресурсов предприятия. Она имеет самостоятельный бухгалтерский баланс, расчётный счёт в банке.

Черты предприятия как самостоятельного субъекта:

- ✓ планирует основные направления и условия своей деятельности;
- ✓ распоряжается производственными ресурсами;
- ✓ организует внешнеэкономическую деятельность;
- ✓ выбирает деловых партнёров;
- ✓ определяет организационные формы управления;
- ✓ выбирает виды хозяйственной деятельности;
- ✓ определяет организационную структуру, структуру управления, штатное расписание.

Черты юридического лица:

- ✓ от своего имени приобретает и осуществляет имущественные и личные имущественные права;
- ✓ имеет обособленное имущество;
- ✓ отвечает по своим обязательствам своим обособленным имуществом;
- ✓ имеет гражданские права, соответствующие его целям и обязанностям;
- ✓ несёт обязанности;
- ✓ может быть истцом и ответчиком в суде;
- ✓ имеет собственный баланс;
- ✓ имеет собственный расчётный счёт;
- ✓ внесено в Единый государственный реестр юридических лиц.

В мировой практике существуют различные формы и виды предприятий. Основные организационно-правовые формы предприятий определяются законодательством государства.

Виды предприятий:

По целям:

1. *Коммерческие* (цель – получение прибыли и её распределение между учредителями. К ним относятся: хозяйственные товарищества; хозяйственные общества: АО, ООО, ОДО; производственные кооперативы; унитарные предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства);
2. *Некоммерческие* (получение прибыли и распределение между учредителями не является основной целью, получаемая прибыль используется для саморазвития, достижения уставных целей предприятия, бывают: потребительские кооперативы, религиозные и

общественные организации, благотворительные и иные фонды, учреждения, финансируемые собственником (учредителем) и другие).

По формам собственности:

1. Частные;
2. Государственные.

По сфере деятельности:

1. Промышленные;
2. Сельскохозяйственные;
3. Транспортные;
4. Строительные;
5. Иные.

По формам организации деятельности:

1. Государственные;
2. Акционерные;
3. Кооперативные;
4. Совместные;
5. Арендные;
6. Коллективные;

По размерам:

1. Крупные,
2. Средние,
3. Малые.

Для осуществления деятельности предприятию необходимы факторы производства. Производство заданного продукта требует обязательного использования определённого числа факторов производства. Количество произведённой продукции Q зависит от количества используемых факторов производства X_1, X_2, \dots, X_n и выражается производственной функцией $Q = f(X_1, X_2, \dots, X_n)$.

Производственная функция – это функция, которая выражает зависимость объёма выпускаемой продукции от количества используемых факторов производства, показывает максимальный объём выпуска продукции при каждой данной комбинации факторов производства.

Объём произведённой продукции зависит как от количества используемых факторов, так и от комбинации, в которой они применяются.

Каждой производственной технологии соответствует определённое число комбинаций используемых факторов.

Рассмотрим пример.

Пусть фирма для производства 10 единиц товара может использовать различные комбинации двух факторов производства: труда и капитала, приведённые в таблице.

Таблица 1.9. Комбинации факторов производства для выпуска 10 единиц продукции

Комбинация	Количество единиц	
	К, машино-ч	Л, человеко-ч
1	5	1
2	3	2
3	2	3
4	1	5

На основании этих данных можно построить график. Если все комбинации данных факторов труда L и капитала K изобразить в координатной плоскости, то получится кривая, которая называется изоквантой.

Изокванта – кривая, показывающая все возможные комбинации ресурсов, которые могут быть использованы для производства данного объёма продукции.

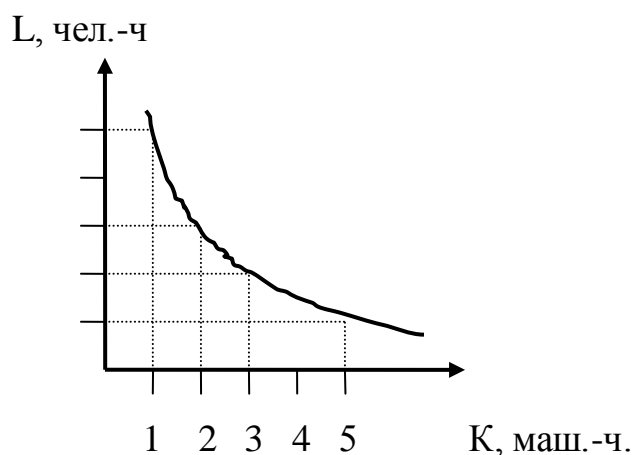


Рис. 1.13. Изокванта

Вогнутость кривой означает, что при данном объёме производства сокращение потребления одного фактора должно быть возмещено увеличением использования другого.

Изокванта показывает, что для производства данного объёма продукции могут быть использованы различные варианты. Аналогично можно построить изокванту выпуска 15 и 20 единиц продукции. Совокупность изоквант образуют *карту изоквант*, которая даёт представление о применяемых способах производства. Изокванты, расположенные правее и выше исходной, показывают рост объёма производства. Изокванты могут проходить через любую точку координатной плоскости.

Изокванты показывают возможности фирмы гибко принимать производственные решения, изменять комбинации производственных ресурсов. На комбинацию производственных факторов влияет временной интервал, в рамках которого протекает данный производственный процесс.

На основе производственной функции фирма определяет технологически эффективные способы производства. Из различных технологических

возможностей она делает выбор экономически эффективного способа, руководствуясь ценами на ресурсы, продажной ценой товара.

Экономически эффективный способ производства – это один из эффективных технологических способов, который при данных ценах на ресурсы позволяет получить заданный объём производства с наименьшими затратами.

Рассмотрим пример.

Предположим, цена единицы труда составляет 150 ден. ед., а цена единицы капитала – 100 ден. ед. Фирма имеет 600 ден. ед. для покупки различных комбинаций ресурсов.

Составим таблицу для получения различных затрат ресурсов.

Таблица 1.10. Комбинации факторов производства при одинаковых совокупных затратах

<i>Капитал</i>	<i>Труд</i>	<i>Затраты</i>
6	0	600
3	2	600
0	4	600

Построим график полученных комбинаций.

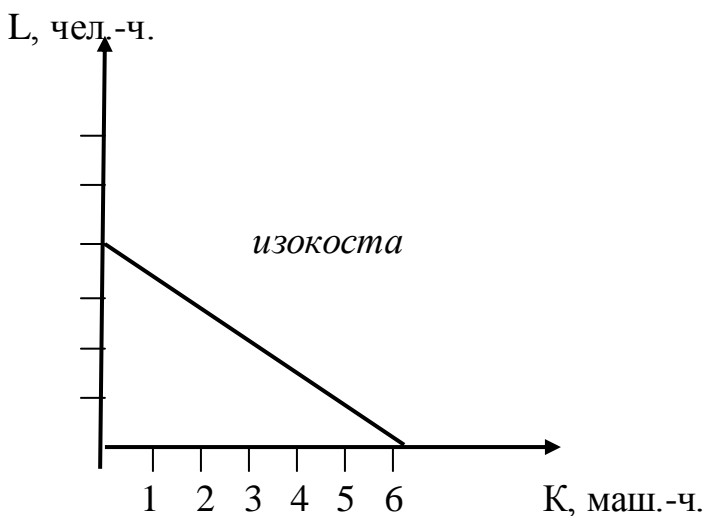


Рис. 1.14. Изокоста

Полученная линия называется изокостой.

Изокоста – это линия, показывающая различные сочетания затрат двух ресурсов, при которых совокупные издержки производства не изменяются.

При известных ценах на труд и капитал можно получить изокосты с другими уровнями совокупных затрат. Совокупность изокост составляет *карту изокост*.

Изменение цен на труд и капитал изменяет наклон изокост: если растет цена труда, то на имеющуюся сумму фирма сможет купить меньше труда, т.е.

изокоста повернётся вниз по оси труда; если цена труда уменьшится, то фирма сможет больше купить труда и изокоста повернётся вверх по оси труда. Аналогично для капитала. Если одновременно, в одном направлении и в одинаковой пропорции изменятся цены и на труд и на капитал, или изменится доход фирмы, то изокоста сдвинется параллельно исходной. Изокоста может и сдвинуться и повернуться, если цены изменятся либо в разных направлениях, либо неодинаково и при этом изменится доход фирмы.

Если совместить на одном графике изокванту и изокосту, то получим ту комбинацию ресурсов, которая позволит заданный объём продукции произвести с минимальными издержками (см. рис. 1.9).

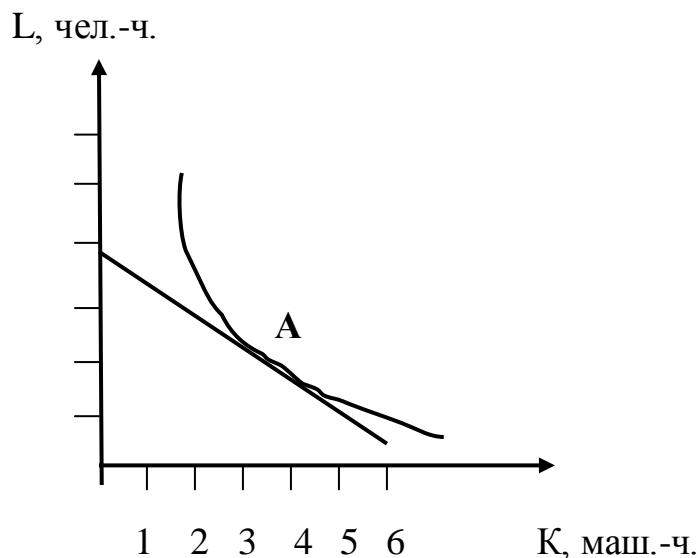


Рис. 1.15. Оптимальное сочетание используемых факторов производства

Производство в краткосрочном периоде

На комбинацию производственных факторов влияет временной интервал, в рамках которого протекает данный производственный процесс. Количество одних факторов (живой труд, топливо, материалы и др.) и их комбинацию можно изменить сравнительно быстро, а количество других (производственные мощности) может быть изменено в течение длительного промежутка времени. В зависимости от того, сможет ли фирма изменить все свои ресурсы или только некоторые, различают долгосрочный и краткосрочный периоды.

Долгосрочный период – временной отрезок, в течение которого фирма способна изменить все свои факторы производства, т.е. все факторы являются переменными.

Краткосрочный период – временной отрезок, в течение которого фирма не в состоянии количественно изменить все свои факторы производства, т.е. часть факторов остается постоянной.

Рассмотрим, как фирма делает выбор экономически эффективного способа производства в краткосрочном периоде. Измерить влияние изменения

переменного фактора на объём производства можно с помощью таких показателей, как общий, средний и предельный продукт переменного фактора.

Общий (совокупный) продукт переменного фактора (от английского **total product**) **TP** – это количество продукции, произведённой при определённом количестве переменного фактора, когда прочие факторы неизменны.

Средний продукт переменного фактора (от англ. **average product**) **AP** – это отношение общего продукта к используемому количеству данного фактора.

Определяется по формуле:

$$AP = TP / Q_{\text{пер.факт.}}$$

Предельный продукт переменного фактора (от англ. **marginal product**) **MP** – добавочный продукт, произведённый дополнительной единицей переменного фактора.

Определяется по формуле:

$$MP = \Delta TP / \Delta Q_{\text{п.ф.}}$$

где ΔTP – приращение общего продукта, равно разности между следующим значением TP и предыдущим, т.е. $TP = TP_n - TP_{n-1}$;

ΔQ – приращение переменного фактора.

Средний продукт показывает производительность труда на единицу переменного фактора, предельный продукт – производительность труда при производстве дополнительной единицы продукции.

Когда затраты какого-либо фактора растут, при этом превышают их оптимальный размер для данного производства, то предельный продукт данного фактора снижается. Эта тенденция имеет устойчивый характер, поэтому она называется *законом убывающего предельного продукта*.

Суть закона убывающего предельного продукта:

начиная с определённого момента, увеличение одного фактора в комбинации приводит к уменьшению добавочного продукта на каждую последующую единицу фактора.

Исходя из данного закона, фирма принимает решение об оптимальном объёме выпуска продукции.

Рассмотрим пример.

Пусть фирма имеет оборудование, производственная мощность которого 250 машино-часов в месяц. В короткий период её изменить нельзя. Но фирма может нанять больше работников. Фирме важно знать, сколько ей надо нанять работников, чтобы произвести оптимальный объём продукции. Для этого она должна определить общий, средний и предельный продукт труда. Составим таблицу.

Таблица 1.11. Общий, средний и предельный продукты труда для различного количества труда

<i>Труд L, чел.-ч.</i>	<i>Продукт труда</i>		
	<i>Общий TP</i>	<i>Средний AP</i>	<i>Предельный MP</i>
1	10	10	10
2	25	12,5	15
3	38	12,7	13
4	47	11,75	9
5	55	11	8
6	60	10	5
7	60	8,6	0
8	58	7,25	-2

По данной таблице можно сделать некоторые выводы. С увеличением затрат труда растёт общий продукт. Рост сначала идет ускоряющимися темпами, затем темп возвышения замедляется, затем общий продукт достигает максимального значения и начинает снижаться. Предельный продукт или предельная производительность отражает темп изменения общего продукта. Поэтому три фазы изменения общего продукта отражаются и в динамике предельного продукта. При росте предельного продукта общий продукт возрастает с увеличивающимся темпом. Т.е. на этом этапе дополнительные рабочие вносят все больший и больший вклад в общий объем производства. далее, если общий продукт растет замедленным темпом, то предельный продукт сокращается, но имеет еще положительное значение. Каждый дополнительный рабочий вносит меньший вклад в общий объем по сравнению со своими предшественниками. Когда общий объем достигает своей максимальной точки, предельная производительность равна нулю. А когда общий объем начинает снижаться, то предельный продукт принимает отрицательное значение.

Между предельным и средним продуктами тоже существует зависимость: если предельная производительность превышает среднюю, то средний продукт возрастает; если предельный продукт меньше среднего, то средний продукт снижается. Таким образом, кривая предельного продукта пересекает кривую среднего продукта в точке максимума среднего продукта.

Покажем эту зависимость графически.

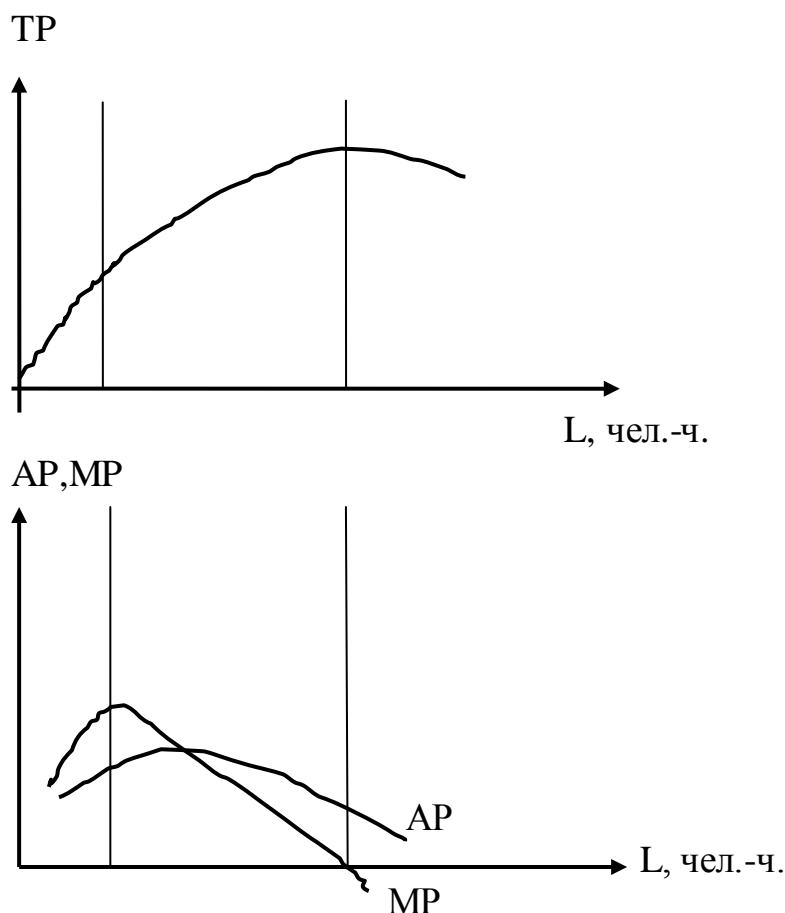


Рис. 1.16. Взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов

При выборе эффективного способа производства в краткосрочном периоде фирме приходится определять возможности замены одного фактора другим. В этих целях используется показатель **предельной нормы технологического замещения одного ресурса другим**.

Например, *предельная норма замещения капитала трудом* показывает величину капитала, которую можно заменить трудом и находится по формуле:

$$MRTS_{LK} = - \Delta K / \Delta L,$$

где $MRTS_{LK}$ - предельная норма технологического замещения трудом капитала;

ΔK – величина сокращения капитала;

ΔL – величина увеличения труда.

$MRTS_{LK}$ - величина всегда положительная.

Издержки производства

Издержки производства – совокупные затраты факторов производства, необходимых для производства товаров и услуг, в денежном выражении.

Для большинства производственных фирм основными статьями издержек являются затраты на сырьё, материалы, оплату труда, амортизацию, топливо,

энергию и др. Но не все производственные ресурсы подчас оплачиваются. Предположим, владелец фирмы располагает собственным помещением и денежными средствами и сам руководит своим предприятием, следовательно, ему не надо оплачивать аренду производственных площадей, услуги менеджера. В связи с этим бухгалтеры и экономисты по-разному определяют издержки.

Рассмотрим различные **виды издержек**:

- ✓ *Индивидуальные* – издержки отдельного предпринимателя, фирмы;
- ✓ *Общественные* – издержки общества (на производство продукции, охрану окружающей среды, научные разработки и др.);
- ✓ *Производственные* – издержки на производство товаров и услуг;
- ✓ *Обращения* – издержки, связанные с реализацией произведённой продукции, бывают: чистые – расходы, обусловленные исключительно самим процессом купли-продажи (на рекламу, зарплата продавцам, содержание торговых точек и т.д.)

Дополнительные – на доведение продукции до потребителя (хранение, транспортировка, упаковка и т.д.);

- ✓ *Внешние (явные)* – издержки на закупку ресурсов (бухгалтерские издержки);
- ✓ *Внутренние (неявные)* – собственные ресурсы фирмы (не отражаются в бухгалтерских отчётах и не оплачиваются). Они носят скрытый характер, выступая как вменённые издержки собственных ресурсов фирмы, применяемых ею в производстве. Величина этих издержек определяется тем доходом, который могли бы принести ресурсы при их наиболее выгодном альтернативном использовании. Например, сдав своё помещение в аренду, владелец мог бы получать арендную плату. К внутренним издержкам экономисты относят и **нормальную прибыль**, т.е. минимальная плата, которую должен получить владелец, чтобы у него был смысл использовать свой предпринимательский талант в данной сфере деятельности.

Внешние и внутренние издержки составляют экономические издержки.

- ✓ *Невозвратные* – издержки, которые не имеют альтернативного использования (например, специализированное оборудование, которое невозможно продать другой фирме).
- ✓ *Краткосрочные* – текущие затраты на производство.
- ✓ *Долгосрочные* – издержки фирмы в долгосрочном периоде.

Издержки фирмы в краткосрочном периоде:

Постоянные (FC) – издержки, не зависящие от объёма производства (рентные платежи, амортизационные отчисления, жалование управленческому персоналу, страховые взносы и др.).

Переменные (VC) – издержки, зависящие от объёма производства (затраты на сырьё, топливо, энергию, зарплата работников и др.).

Совокупные (TC) – сумма постоянных и переменных издержек, т.е. $TC = FC + VC$.

Средние постоянные (AFC) – отношение постоянных издержек к объёму выпуска, т.е. $AFC = FC/Q$ (Q – объём выпущенной продукции).

Средние переменные (AVC) – отношение переменных издержек к объёму выпуска, т.е. $AVC = VC/Q$.

Средние совокупные (ATC) – отношение совокупных издержек к объёму выпуска или сумма средних постоянных издержек и средних переменных издержек, т.е. $ATC = TC/Q = AFC + AVC$.

Предельные (MC) – издержки, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции, т.е. $MC = \Delta TC / \Delta Q$ (ΔTC – приращение совокупных издержек, ΔQ – приращение объёма производства).

Между средними переменными, средними совокупными и предельными издержками существует зависимость. Это хорошо прослеживается при изучении графиков издержек.

Рассмотрим пример. Пусть фирма производит валенки. Для производства валенок она использует различные ресурсы: сырьё, рабочую силу, арендует помещение и т.д. В таблице 1.11 даны издержки фирмы в краткосрочном периоде.

Таблица 1.11. Издержки фирмы в краткосрочном периоде

Объём производства, тыс. ед.	Виды издержек, р.						
	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0	100	0	100	-	-	-	-
1	100	90	190	100	90	190	90
2	100	170	270	50	85	135	80
3	100	240	340	33,3	80	113,3	70
4	100	300	400	25	75	100	60
5	100	370	470	20	74	94	70
6	100	450	550	16,7	75	91,7	80
7	100	570	670	14,3	81,4	95,7	120

Построив графики всех видов издержек, можно проанализировать, как ведут себя издержки при увеличении объёмов производства.

FC, VC, TC

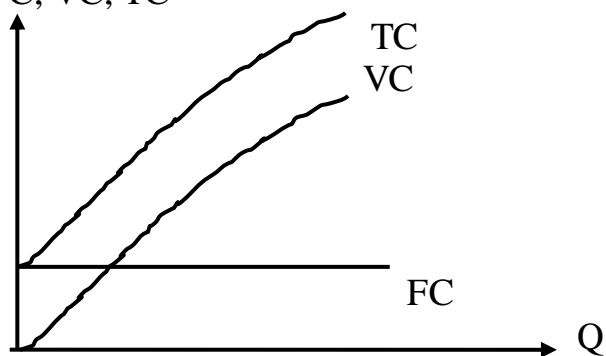


Рис. 1.17. Кривые совокупных, постоянных и переменных издержек

AFC, AVC, ATC, MC

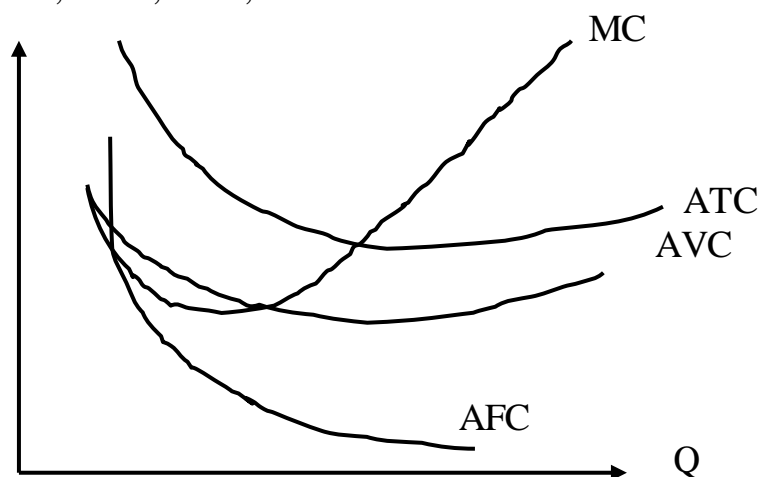


Рис. 1.18. Кривые средних и предельных издержек

Кривая издержек TC находится выше кривой VC и параллельна ей. Расстояние между ними равно постоянным издержкам. Кривая средних постоянных издержек по мере роста объёма производства непрерывно понижается, но всегда остаётся положительной величиной.

Кривая средних переменных издержек сначала убывает, затем начинает возрастать. Это обусловлено тем, что по мере роста производства эффективность производства растёт, издержки на единицу продукции падают. Затем наступает такой момент, когда начинает действовать закон убывающей отдачи ресурсов, и средние переменные издержки растут.

Закон убывающей отдачи ресурсов: начиная с определённого момента, последовательное присоединение переменного фактора к постоянному даёт уменьшение добавочного продукта в расчёте на каждую последующую единицу переменного фактора.

Аналогично для средних совокупных и предельных издержек.

Кривые средних и предельных издержек имеют U-образную форму.

Существует зависимость между средними и предельными издержками:

- ✓ Если кривая MC лежит ниже кривой AVC, то кривая AVC убывает, если кривая MC выше AVC – то кривая AVC возрастает;
- ✓ Если кривая MC лежит выше кривой ATC, то кривая ATC возрастает, если кривая MC ниже кривой ATC, то ATC убывает;
- ✓ Кривая AFC всегда убывает;
- ✓ Кривая MC пересекает кривые ATC и AVC в точках минимума.

Эту зависимость между средними и предельными издержками называют **правилом средних и предельных издержек:** предельные издержки должны равняться средним в том случае, когда величина средних издержек достигает своего минимума.

Доход. Виды дохода

Доход – денежные средства и материальные ценности, полученные физическими и юридическими лицами за определённый срок.

Виды дохода:

Общий (валовой) TR – денежная выручка от реализации произведённой продукции, $TR = P * Q$, где P – цена единицы товара, Q – количество реализованного товара.

Средний ATR – выручка от реализации единицы продукции, $ATR = TR / Q$.

Предельный MR – приращение дохода в результате увеличения продажи товара на одну единицу, $MR = \Delta TR / \Delta Q$.

Прибыль – разность между валовым доходом и валовыми издержками.

Виды прибыли:

Экономическая – разность между доходом фирмы и экономическими издержками.

Бухгалтерская – прибыль по бухгалтерским документам без учёта издержек самого предпринимателя, т.е. разность между валовым доходом и бухгалтерскими издержками.

Чистая – прибыль после выплаты налогов и других платежей.

Балансовая – общая сумма прибыли, полученная за определённый период от производственной и непроизводственной деятельности предприятия и зафиксированная в его бухгалтерском отчёте.

Рассмотрим пример. Рассчитать экономическую и бухгалтерскую прибыль работы фирмы. Пусть общая выручка фирмы 600 ден.ед. За сырьё фирма заплатила 100 ден.ед., оплата труда составляет 300 ден.ед. Неполученные проценты на денежный капитал 20 ден.ед., неполученная рента за аренду помещения 30 ден.ед., неполученное вознаграждение менеджера 100 ден.ед.

Найдём бухгалтерские издержки, т.е. явные издержки фирмы. Это сумма всех расходов фирмы на сырьё и зарплату: $100 + 300 = 400$ (ден.ед.). Экономические издержки – это сумма бухгалтерских издержек и всех неполученных денежных средств, т.е. $400 + 20 + 30 + 100 = 550$ (ден.ед.). Значит, бухгалтерская прибыль равна: $600 - 400 = 200$ (ден.ед.), экономическая прибыль: $600 - 550 = 50$ (ден.ед.).

Для определения оптимального объёма выпуска фирма должна рассчитать, какой валовой доход и какие валовые издержки будет иметь фирма при увеличении производства на единицу продукции.

Пока предельный доход превышает предельные издержки, а валовой доход – валовые издержки, увеличение объёма производства приносит экономическую прибыль. Для наглядного представления выбора оптимального объёма производства строят график, на котором изображают общую выручку и общие

издержки при разных объёмах производства, и выбирают точки безубыточности, т.е. промежуток, где общие издержки ниже общей выручки.

Более подробно об оптимальном объёме производства пойдёт речь в теме «Конкуренция и структура рынка».

Издержки фирмы в долгосрочном периоде. Эффект масштаба

Т.к. в долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными, поэтому можно говорить только об общих и общих средних издержках. В отличие от краткосрочного периода, где число фирм является постоянным, в долгосрочном оно может быть изменено. Поэтому кривая долгосрочных средних издержек LAC (LRAC) состоит из участков краткосрочных кривых общих издержек производства различных объёмов продукции и проходит через точки-минимумы краткосрочных кривых. В долгосрочном периоде затраты на единицу продукции по мере увеличения объёма выпуска могут расти, снижаться или оставаться постоянными.

Если количество применяемых факторов изменяется в одинаковой пропорции, то говорят об изменении *масштабов производства*. Масштаб производства определяется размером используемых ресурсов, он изменяется, когда изменяется количество используемых ресурсов.

*Воздействие изменения масштаба производства на объём выпускаемой продукции называется **эффектом масштаба производства**.*

В долгосрочном периоде из-за отсутствия закона убывающей отдачи (т.к. нет фиксированных факторов производства) кривая долгосрочных средних издержек не обязательно является U – образной. Форма её зависит от наличия положительной или отрицательной экономии от масштаба.

Положительный эффект масштаба (положительная экономия от масштаба) имеет место тогда, когда объём производства растёт быстрее, чем изменяется его масштаб, т.е. когда долгосрочные средние издержки фирмы падают по мере увеличения объёма выпуска. Например, увеличение ресурсов на 10% приводит к увеличению объёма выпуска на 15%.

Кривая долгосрочных средних издержек в этом случае убывает (см. рис. 1.19).

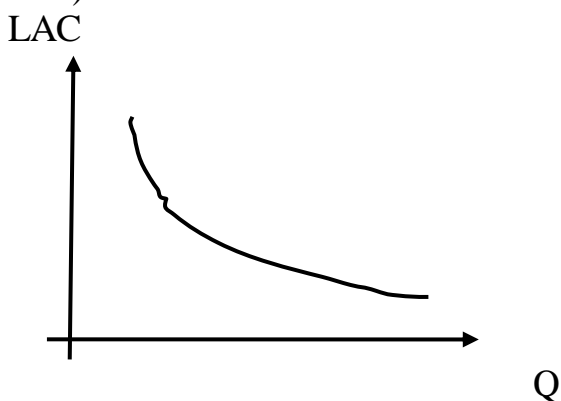


Рис. 1.19. Положительный эффект масштаба

Факторы положительного масштаба производства:

- ✓ *Специализация в рабочей силе, капитале, управлении.* Т.е. по мере роста фирмы каждый работник может сосредоточиться на одной задаче и выполнять её более эффективно. На малом предприятии работники часто совмещают выполнение нескольких функций, что нередко не способствует повышению эффективности. Крупные предприятия способны приобрести эффективное и более дорогостоящее оборудование. Большие масштабы производства позволяют также лучше использовать управленческий персонал, т.е. функции управления могут быть разделены;
- ✓ *Повышение технической эффективности.* Она происходит от капитала, а не от труда. Во многих отраслях больший масштаб необходим для использования преимуществ более крупного производства, например, в тяжёлой промышленности;
- ✓ *Экономия при покупке или производстве ресурсов, используемых в производстве;*
- ✓ *Неделимость предприятия.* Это так называемые естественные монополии: электроснабжение, водоснабжение и др., государству выгоднее иметь такие монополии, т.к. именно они минимизируют издержки производства единицы продукции.

Отрицательный эффект масштаба (отрицательная экономия от масштаба или потери на масштабах) имеет место, когда объём производства растёт медленнее, чем объём используемых ресурсов, т.е. долгосрочные средние издержки растут по мере увеличения объёмов производства (например, ресурсы увеличили на 20%, а объём производства вырос только на 10%).

Кривая долгосрочных средних издержек будет возрастающей линией (см. рис. 1.20).

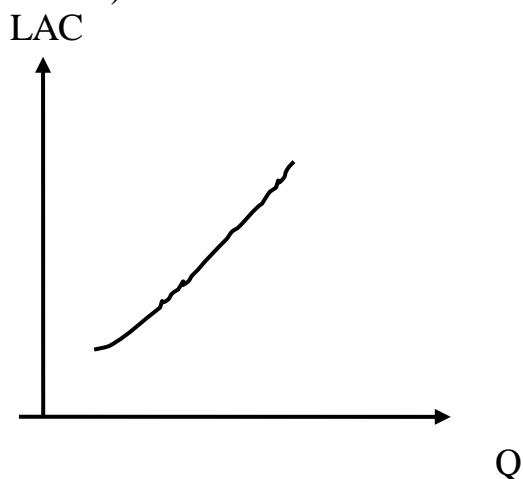


Рис. 1.20. Отрицательный эффект масштаба

Факторы отрицательного эффекта масштаба производства:

- ✓ *Снижение управленческой эффективности:* чем больше фирма, тем сложнее её управлять, медленнее принимаются решения, затрудняется контроль за выполнением решений, снижается ответственность. Так в

«Экономиксе» описана ситуация с гигантской корпорацией «Дженерал моторз», которая включает в себя пять крупнейших автомобилестроительных предприятий: «Шевроле», «Бьюик», «Понтиак», «Кадиллак», «Олдсмобил». По словам одного из управляющих «Шевроле»: «Шевроле» - такое гигантское чудовище, что можно сколько угодно дёргать его за хвост, но ещё многие месяцы на другом его конце ничего не произойдёт. Оно настолько огромное, что по-настоящему управлять им нет никакой возможности»;

- ✓ *Усложнение трудовых отношений:* возникают трудности между руководством и рабочими (на крупном предприятии более влиятельный профсоюз и рабочие могут добиваться выполнения своих требований);
- ✓ *Увеличение издержек сбыта:* крупным фирмам приходится осваивать отдалённые рынки, а это требует больших транспортных затрат и затрат на рекламу.

С появлением отрицательного эффекта масштаба средние общие издержки начинают расти, что вызывает уменьшение экономической прибыли.

Если присущ отрицательный эффект масштаба, то в данной отрасли маленькие фирмы могут работать более эффективно, например, в лёгкой промышленности: обувной, швейной; в розничной торговле и др.

Постоянный эффект масштаба – рост объёма производства пропорционален росту объёма используемых ресурсов. В этом случае средние издержки не меняются и кривая средних долгосрочных издержек параллельна оси объёма выпуска.

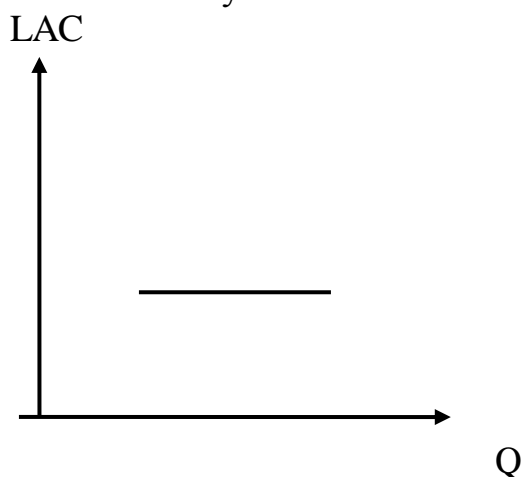


Рис. 1.21. Постоянный эффект масштаба

Постоянная отдача от масштаба возникает, когда положительный эффект исчерпывается довольно быстро, а отрицательный не вступил в силу, пока не достигнуты значительные объёмы производства.

Общий график средних долгосрочных издержек состоит из этих трех частей:

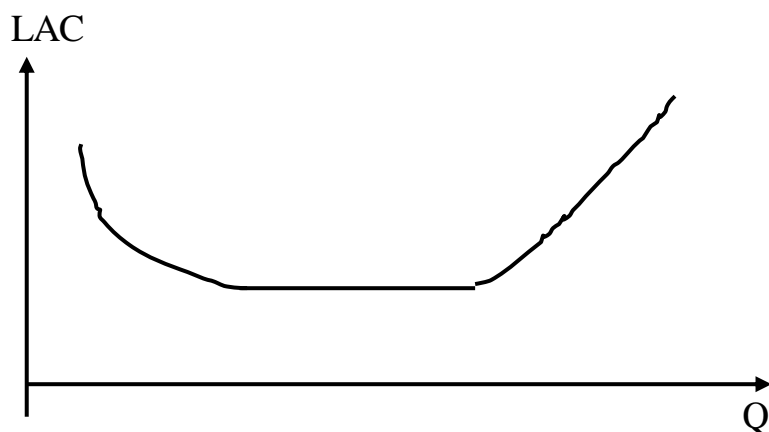


Рис. 1. 22. График средних долгосрочных издержек

Тема 1.4. Конкуренция. Механизмы совершенной и несовершенной конкуренции

*Там, где нет конкуренции, спитя лучше,
но живётся хуже.*

Неизвестный автор.

*Всякая монополия и всякая погоня
за наживой – зло.*

Генри Форд,
американский инженер, промышленник.

*При согласии и малые дела
вырастают в большие.
При разногласии и большие
распадаются.*

Саллюстий,
римский историк.

Сущность конкуренции. Виды конкуренции

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренция (от латинского *concurrere* – сталкиваться, сбегаться).

Конкуренция – это соперничество, соревнование между участниками рыночных отношений за лучшие условия производства, продажи - купли товаров и услуг.

Существует конкуренция между товаропроизводителями за лучшие условия производства, продажи, получение большей прибыли и покупателями за лучшие условия покупки товаров и услуг.

Стимулом, побуждающим человека к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других. Конкурентная борьба – это динамический

(ускоряющий движение) процесс. Он служит лучшему обеспечению рынка товарами.

Функции конкуренции:

- ✓ *Регулирования* (для того, чтобы устоять в борьбе, предприниматель должен предлагать те изделия, которые предпочитает потребитель, т.е. наибольшего развития получают те отрасли, в которых больше нуждаются потребители);
- ✓ *Мотивации* (для предпринимателя конкуренция означает шанс и риск одновременно: предприятия, которые предлагают более качественную продукцию или производят её с меньшими затратами, получают большую прибыль. Это стимулирует технический прогресс; предприятия, которые не реагируют на пожелания потребителей, несут убытки или вытесняются с рынка);
- ✓ *Распределения* (конкуренция не только включает стимулы к более высокой производительности, но и позволяет распределить доход среди предприятий и домашних хозяйств в соответствии с их эффективным вкладом. Это отвечает господствующему в конкурентной борьбе принципу вознаграждения по результатам);
- ✓ *Контроля* (конкуренция ограничивает и контролирует экономическую силу каждого предприятия).

В каждой рыночной экономике существует опасность того, что участники конкурентной борьбы попытаются уклониться от обязательных норм или риска, связанных со свободной конкуренцией, прибегая, например, к сговору. Поэтому государство должно издавать нормативные документы, которые регламентируют правила конкурентной борьбы и гарантируют:

-качество продукции;

-само существование конкуренции;

-предлагаемая услуга должна быть соразмерной по цене и другим договорным условиям;

-защищённые правовыми нормами товарные знаки и марки помогают покупателю различать товары по их происхождению и своеобразию, а также судить о некоторых их качествах.

Конкуренция бывает *добросовестная и недобросовестная*.

Добросовестная конкурентная борьба бывает двух основных форм: *ценовая и неценовая*.

Основные методы добросовестной конкуренции:

- ✓ *Ценовая*: снижение цен («война цен», она осуществляется разными способами: понижение цены, сезонная распродажа, предоставление большего объёма услуг по действующим ценам, удлинение сроков потребительского кредита и др. Ценовая конкуренция используется, в основном, для выталкивания с рынка более слабого соперника или проникновения на уже освоенный рынок);

✓ *Неценовая:*

- *повышение качества продукции* (поступление на рынок продукции более высокого качества затрудняет ответные меры со стороны конкурента, для этого надо длительное время);
- *реклама* (является важнейшим методом конкурентной борьбы, т.к. с помощью рекламы можно определённым образом формировать мнение потребителей о том или ином товаре, причём, как в лучшую, так и в худшую сторону, например, во времена существования ФРГ у западногерманских немцев большим спросом пользовалось французское пиво. Ни реклама немецкого пива, ни патриотические призывы «немцы, пейте немецкое пиво!» не приводили к нужным результатам, выгодным немецким производителям. Тогда, в немецкой прессе стали появляться сведения, что французское пиво содержит вредные для здоровья химические вещества, в то время как немецкое пиво является, якобы, исключительно чистым продуктом. Начались медицинские экспертизы, арбитражные суды, но эта акция возымела своё действие: спрос на французское пиво упал, а на немецкое вырос);
- *развитие до- и послепродажного обслуживания* (предпродажное обслуживание включает в себя удовлетворение требований покупателей по условиям поставок: сокращение сроков, регулярность, ритмичность поставок; послепродажное обслуживание включает создание различных сервисных центров по обслуживанию купленной продукции, включая обеспечение запасными частями, ремонт и др.);
- *создание новых товаров и услуг с использованием достижений НТП.*

Методы недобросовестной конкуренции:

- ✓ *экономический (промышленный) шпионаж;*
- ✓ *подделка продукции конкурентов;*
- ✓ *подкуп и шантаж;*
- ✓ *обман потребителей;*
- ✓ *махинации с деловой отчётностью;*
- ✓ *валютные махинации;*
- ✓ *сокрытие дефектов и др.*

Оценивая конкуренцию, Альфред Маршалл замечал, что от неё «отдаёт слишком большим привкусом зла», проявлениями «эгоизма и безразличия к благополучию других людей». Но это не так. Нормальная конкуренция – это могучая животворная сила рыночной экономики, играющая в неё многогранную позитивную роль.

Конкуренция способствует:

- ✓ *расширению и рационализации производства;*
- ✓ *внедрению прогрессивных новшеств;*
- ✓ *экономии ресурсных затрат;*

- ✓ повышению общей эффективности экономики;
- ✓ оптимальному удовлетворению спроса;
- ✓ уравниванию и снижению цен.

Конкуренция мощно стимулирует хозяйственную активность, прогрессивные новшества, «отбраковывает» убыточные предприятия. Благодаря ей создаются: огромное разнообразие товаров и богатые возможности выбора для производителей и потребителей.

Экономическая теория рассматривает две модели конкуренции: совершенная и несовершенная.

Совершенная конкуренция. Максимизация прибыли и минимизации убытков совершенной конкуренции

Совершенная конкуренция – это модель рынка, в которой существует множество продавцов и ни один из них не оказывает влияние на рыночную цену.

Условия, определяющие совершенную конкуренцию (полиполию):

- ✓ много продавцов;
- ✓ выпускают однородную продукцию;
- ✓ продавцы не оказывают влияния на рыночную цену;
- ✓ каждый продавец и покупатель хорошо информирован о цене, количестве продукта и спросе на рынке;
- ✓ нет барьеров для входа на рынок и выхода с рынка.

Примером совершенной конкуренции может служить рынок ценных бумаг или рынок зерна.

На рынке совершенной конкуренции цена формируется в результате конкуренции и взаимодействия спроса и предложения на товары, ни один из производителей не может повлиять на формирование рыночной цены. Т.е. в отрасли цена формируется путём взаимодействия спроса и предложения, а отдельная фирма принимает данную цену, т.к. доля каждого отдельного производителя в общеотраслевом выпуске настолько мала, что он не может ощутимо изменить совокупное предложение продукции, а значит и сложившуюся рыночную цену. Если продавец запрашивает более высокую цену, то он просто потеряет клиентов. Поэтому совершенно - конкурентная фирма является «ценополучателем». Кривая отраслевого спроса убывающая, т.е. объём продаж всех фирм можно увеличить только путём установления более низкой цены. Спрос на продукцию отдельной фирмы совершенно эластичен и является линией, параллельной оси количества, проходящей через точку установившейся цены. Предельный доход MR здесь постоянен, т.к. цена всегда постоянна, т.е. $MR = P$.

В действительности, в основном все рынки не являются рынками совершенной конкуренции. Но изучают эти рынки для того, чтобы понять действие спроса предложения, и для того, чтобы сравнивать другие рынки с данным эталоном.

Фирма, действующая на рынке совершенной конкуренции, может максимизировать прибыль, минимизировать убытки или прекратить производство в зависимости от ситуации. Для этого фирма должна проанализировать, какой объём продукции ей необходимо производить, сопоставив либо валовые издержки с валовым доходом, либо предельные издержки с предельным доходом. Второй подход даёт более точное и обоснованное поведение фирмы.

Рассмотрим поведение фирмы в разных ситуациях.

Пусть совершенно-конкурентная фирма принимает решение о максимизации прибыли в краткосрочном периоде. Для того, чтобы определить оптимальный объём производства фирма должна сравнить предельный доход и предельные издержки. На рисунке 1.23 изображена ситуация максимизации прибыли совершенно-конкурентной фирмы.

Условие максимизации прибыли конкурентной фирмы:

Фирма может максимизировать прибыль, если цена, установившаяся на рынке, превышает её минимально возможные средние совокупные издержки ATC.

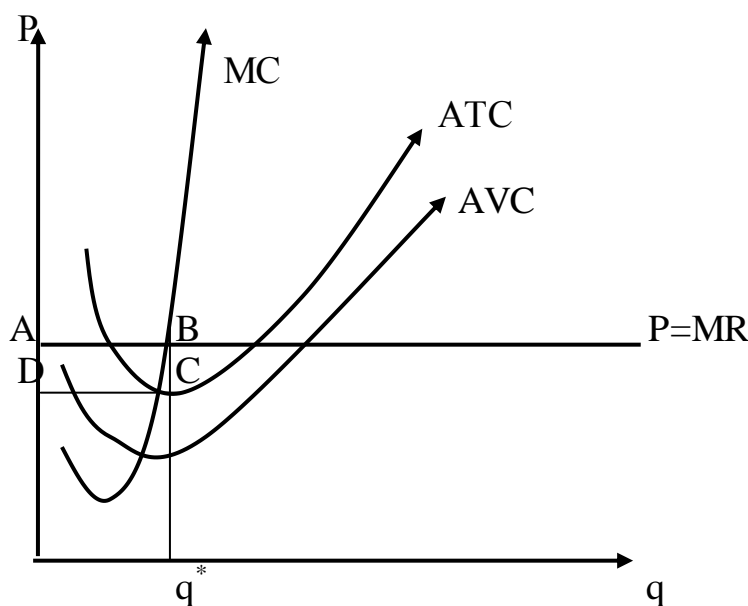


Рис.1.23. Максимизация прибыли совершенно-конкурентной фирмы

Если $MR > MC$, то дальнейший рост выпуска на одну единицу увеличивает совокупный доход. Прибыль будет максимальной при $MC = MR$. Объём выпуска будет равен q^* , а совокупная прибыль равна площади прямоугольника ABCD.

Фирма максимизирует прибыль при таком объёме производства q^* , при котором $MR = MC$.

Условие минимизации убытков конкурентной фирмы:

Если цена на продукцию снизилась, то фирма будет нести убытки. Для минимизации убытков фирма должна определить объём выпуска.

Если цена меньше минимально возможных средних совокупных издержек АТС, но выше средних переменных издержек АВС, то фирма несёт убытки. В краткосрочном периоде фирма будет продолжать производить до тех пор, пока цена обеспечивает покрытие переменных издержек и частично возмещает постоянные издержки. Поэтому фирма должна определить объём выпуска на уровне, при котором $MC=MR$, т.к. в этом случае фирма минимизирует свои убытки. В данном случае величина убытков будет равна площади прямоугольника ABCD. Рассмотрим график данной ситуации:

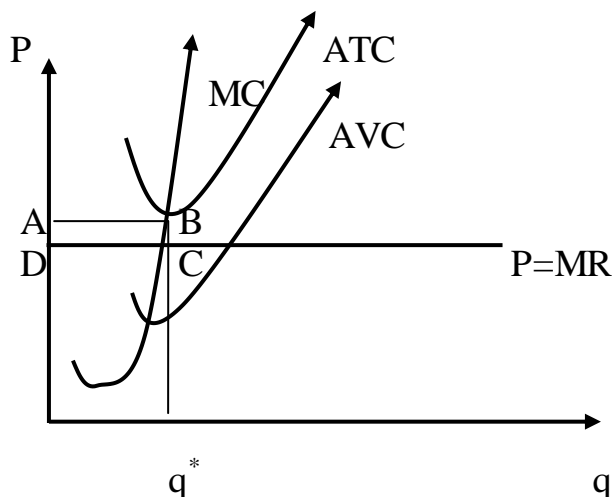


Рис.1.24. Минимизация убытков совершенно-конкурентной фирмы

Фирма минимизирует убытки при таком объёме производства q^* , при котором $MR = MC$.

Если $P=AVC$, то фирме всё равно производить или закрываться.

Условие прекращения деятельности:

Если $P < AVC$, т.е. цена ниже минимально возможных средних переменных издержек, то фирма будет нести большие убытки. Поэтому в этом случае ей лучше закрыться. Графически это выглядит так:

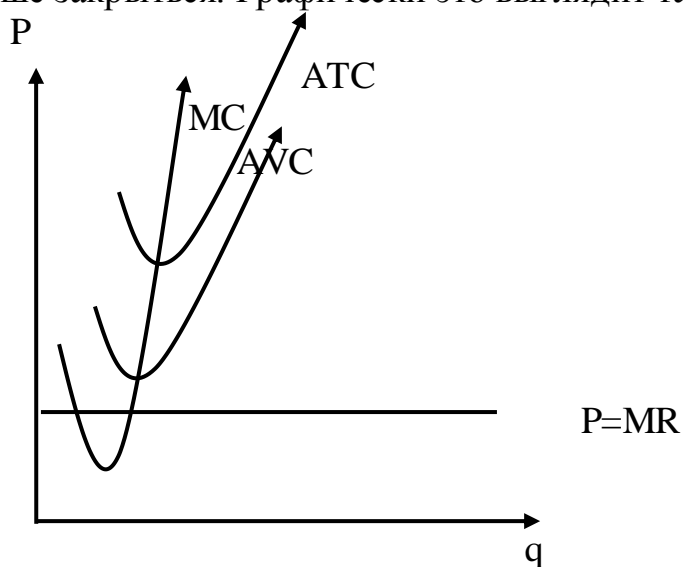


Рис.1.25. Условие прекращения деятельности совершенно-конкурентной фирмы

На основании рассмотренных примеров можно построить кривую предложения конкурентной фирмы в краткосрочном периоде:

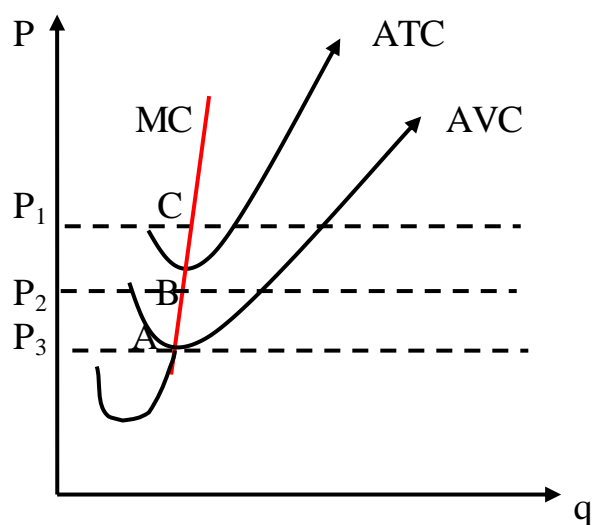


Рис.1.26. Кривая предложения совершенно-конкурентной фирмы

Линия ABC является кривой предложения. Т.е. кривая предложения совершенно-конкурентной фирмы будет совпадать с восходящей частью кривой предельных издержек, лежащей над точкой её пересечения с кривой средних переменных издержек.

Для того чтобы построить кривую предложения отрасли, необходимо суммировать предложения каждой фирмы при заданном уровне цен.

Несовершенная конкуренция

Несовершенная конкуренция – это модель рынка, в которой либо продавцы, либо покупатели оказывают влияние на рыночную цену.

Примерами несовершенной конкуренции являются:

- а) чистая монополия;
- б) монополистическая конкуренция;
- в) олигополия;
- г) монопосония;
- д) олигопсония.

Рассмотрим каждый из этих видов рынка.

а) **Чистая монополия** – это модель рынка, в которой только один продавец является единственным производителем продукта, не имеющего заменителей.

Пример монополии: фирма «Полароид», алмазная фирма «Де Бирс» и др.

Признаки монополии:

- ✓ единственный производитель и продавец;
- ✓ выпускают единственный товар;
- ✓ сам устанавливает цену;

✓ существуют барьеры для входа в отрасль.

Т.к. монополист является единственным производителем товара, то он сам устанавливает цену на свою продукцию и определяет количество. Говорят, что он обладает монопольной властью над рынком. Монополию называют «ценопроизводителем».

Причины существования монополий:

1. экономия от масштаба, т.е. существование естественных монополий – отраслей, в которых производство любого объёма продукции одной фирмой обходится дешевле, чем его производство двумя и более фирмами (водоснабжение, телефонная связь, газоснабжение, электричество, услуги почты и др.);
2. одна фирма может обладать контролем над редким ресурсом или в виде сырья или в виде знаний (например, российская алмазная компания «Алрос» контролирует сырьё, а фирма «Полароид» - знания);
3. государство ограничивает приток новых фирм в отрасль, выдавая патенты, лицензии, например, в некоторых государствах только государственные монополии могут продавать табак.

Иногда, в целях получения дополнительного дохода, монополия проводит политику ценовой дискриминации, т.е. назначение различных цен для разных категорий потребителей. Обычно ценовая дискриминация бывает двух типов:

Дискриминация по единицам продаваемой продукции, т.е. назначение цены в зависимости от количества приобретаемого. Так, цены на товары, приобретаемые в розницу, выше, чем цены на те же товары, при оптовых закупках.

Дискриминация среди покупателей, т.е. назначение различной цены для разных групп потребителей, например, цена на подписные издания для индивидуальных подписчиков ниже, чем для предприятий, стоимость минуты телефонного разговора для индивидуального потребителя ниже, чем для предприятий.

Ценовая дискриминация возможна при выполнении трёх условий:

- фирма должна обладать достаточной монопольной силой, чтобы контролировать производство и ценообразование;
- должна быть исключена возможность перепродажи товара;
- способность производителя к определению структуры рынка.

Поведение фирмы-монополиста является полной противоположностью поведения совершенно-конкурентной фирмы, т.к. существует только один продавец, который производит товар, не имеющий близких заменителей. Производитель в данном случае способен контролировать объём предложения товара, что позволяет ему выбирать любую цену из возможных в соответствии с кривой спроса, при этом он рассчитывает получить максимальную прибыль.

Условие максимизации прибыли монополии:

Т.к. монополист может сам устанавливать цену и определять количество выпускаемой продукции, то кривая спроса на его товар будет убывающей и кривая предельного дохода - тоже убывающая линия. Кривая спроса располагается выше кривой предельного дохода, т.к. предельный доход фирмы от продажи дополнительной единицы продукции ниже, чем цена, по которой данная единица продаётся. Этот разрыв между ценой и предельным доходом возникает потому, что фирма продаёт всю свою продукцию по определённой цене. Если она хочет увеличить объём продаж, то должна снизить цену на дополнительную продукцию.

Если фирма – монополист хочет максимизировать прибыль, она должна определить объём выпуска и цену. Цена должна быть выше минимально возможных средних совокупных издержек АТС. Объём определяется в точке пересечения кривых предельных издержек и предельного дохода. Определив объём, находят цену, как точку пересечения объёма выпуска и кривой спроса (см. рис. 1.27).

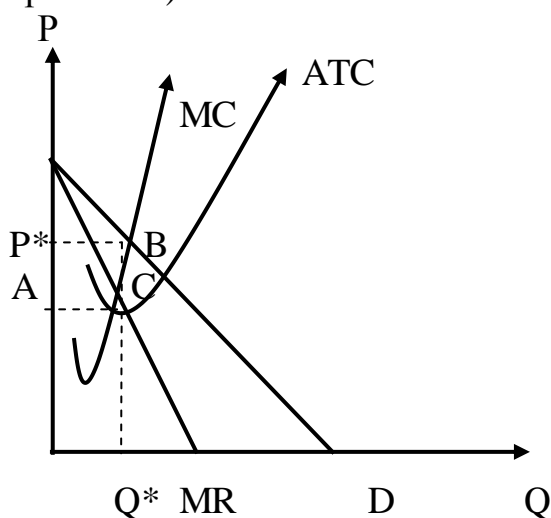


Рис. 1.27. Максимизация прибыли монополии

Прибыль монополии будет равна площади прямоугольника AP^*BC .

Монополия максимизирует прибыль при таком объёме производства Q^ , при котором $MR = MC$.*

Условие минимизации убытков:

Если спрос недостаточен, то монополист вынужден назначать более низкую цену, что приводит к тому, что фирма несёт убытки. Это происходит тогда, когда цена на продукцию ниже средних совокупных издержек АТС. Какой же объём производства должна выбрать фирма-монополист? Рассмотрим график:

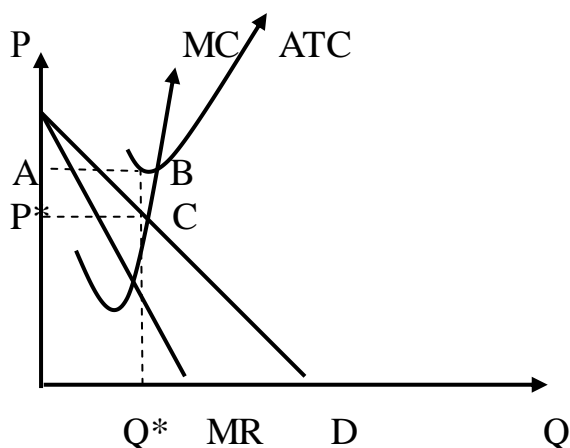


Рис. 1.28. Минимизация убытков монополии

Фирма-монополист минимизирует убытки при том объеме производства Q^* , при котором $MC=MR$.

Убытки монополии равны площади прямоугольника P^*ABC .

Если кривая спроса сдвинется влево ещё больше, т.е. фирма должна будет ещё снижать цену. Если цена не будет покрывать средние переменные издержки, то фирма должна закрыться.

Монополия имеет свои плюсы и минусы. Положительные стороны монополии проявляются в двух главных пунктах: в определённых отраслях она более эффективна и даёт экономию затрат; у монополистов больше средств и стимулов для развития научно-технического прогресса в своём производстве.

Вместе с тем «всякая монополия и всякая погоня за наживой — зло», — говорил Генри Форд. Потому что она имеет отрицательные стороны: нерациональное распределение ресурсов (оно происходит, когда в погоне за сверхприбылью монополисты искусственно ограничивают производство, поднимают цены); усиление неравенства в доходах в обществе; опасность для демократии в экономике и политике. Поэтому ещё в конце XIX века общества осознали необходимость сдерживания и регулирования деятельности монополий. Первый в мировой истории закон, регулирующий деятельность монополии, был закон *Шермана*, принятый в США в 1890 году. Согласно этому закону монополизация производства и торговли объявлялась незаконной и преступной. Современная *антимонопольная политика* направлена, прежде всего, на: использование преимуществ естественной монополии и недопущение или ограничение искусственной монополии. В Республике Беларусь в декабре 1992 г. Верховным Советом был принят закон «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции», который вступил в силу с 1 марта 1993 года. В Республике создан Государственный комитет по антимонопольной политике, который должен противостоять чрезмерной монополизации.

б) **Монополистическая конкуренция** — это модель рынка, в которой действуют много продавцов, но предлагают дифференцированный товар.

Признаки монополистической конкуренции:

- ✓ большое количество продавцов (минимум 25);
- ✓ продают дифференцированный товар (т.е. не взаимозаменяемый);
- ✓ оказывают влияние на цену;
- ✓ свободный вход в отрасль и выход из отрасли.

Примером монополистической конкуренции являются рестораны, аптеки, магазины и др.

Монополистической конкуренции присущи черты, как совершенной конкуренции, так и монополии. Как монополия монополистическая конкуренция не производит больше товара, т.к. для увеличения объёма спроса на свою продукцию она вынуждена была бы снизить цену. Как и при совершенной конкуренции - большое количество производителей и свобода входа и выхода в отрасль. Монополистическая конкуренция использует как ценовые, так и неценовые методы конкуренции: качество продукции, реклама, условия продажи продукции, торговые знаки. Дифференциация продукции даёт каждому монополистическому конкуренту некоторую власть над рынком, т.е. повышая цену, он не теряет своих постоянных клиентов.

в) **Олигополия** – это модель рынка, в которой большая часть продаж совершается несколькими фирмами, каждая из которых способна оказать влияние на рыночную цену своими действиями.

Примером олигополии является автомобильная промышленность, сталелитейная и др.

Признаки олигополии:

- ✓ несколько продавцов (от 2 – дуополия до 24);
- ✓ оказывают влияние на цену;
- ✓ продукция может быть однородной (нефтяная промышленность), так и дифференцированной (автомобильная промышленность);
- ✓ есть барьеры для входа.

Поведение олигополии определяется двумя силами, действующими в противоположных направлениях:

- ✓ простая заинтересованность фирм в максимизации совокупной прибыли всей отрасли;
- ✓ эгоистическая заинтересованность каждой фирмы в максимизации своей собственной прибыли.

Максимизировать прибыль всей отрасли фирмы могут путём сговора.

Сговор – это явное или молчаливое соглашение между фирмами в отрасли с целью установления фиксированных цен и объёмов выпуска.

Бывает сговор явный и молчаливый.

Явный сговор – это фактическое соглашение между фирмами. Примером явного сговора является картель ОПЕК (создан в 1960г., в конце XX века насчитывал 11 стран: Алжир, Венесуэла, Индонезия, Ирак, Иран, Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия, Объединённые Арабские Эмираты, Саудовская Аравия). Но чаще всего картели запрещены по закону государства. Хотя в

некоторых странах они существуют (в Японии, в некоторых европейских государствах).

Молчаливый сговор основывается на взаимопонимании и не преследуется по закону. Примером молчаливого сговора является лидерство в ценах: фирма – ценовой лидер объявляет об изменении цены с молчаливого согласия остальных фирм. Затем все остальные фирмы также объявляют о повышении цены на свою продукцию. Ценовой лидер судит о том, когда надо изменять цену. Если с решением лидера не соглашаются, то может произойти смена лидера.

Условия для возникновения сговора:

- ✓ благоприятная правовая система для существования сговора;
- ✓ небольшое количество фирм, причастных к сговору;
- ✓ лёгкость заключения договора;
- ✓ ограничение возможности входа в отрасль других фирм.

г) **Монопсония** – рынок, на котором существует только один покупатель. Например, государство является монопсонистом на рынке ядерных боеголовок.

д) **Олигопсония** – рынок, на котором большая часть покупок совершается несколькими крупными покупателями. Например, производители автомобилей являются олигопсонистами на рынке автомобильных шин.

РАЗДЕЛ 2. МАКРОЭКОНОМИКА

Тема 2.1. Национальная экономика. Государственное регулирование экономики

*Для граждан гораздо важнее,
когда процветает все государство
в целом, а не когда отдельные лица
преуспевают, целое же разрушается.*

Фукидид,
древнегреческий историк.

*Купец может потерять,
когда выигрывает государство.*
Форбонне.

*Если бы нам указывали из Вашингтона,
когда сеять и когда жать, мы бы
вскоре остались без хлеба.*

Томас Джефферсон,
Президент США.

Понятие национальной экономики

Центральное место в изучении макроэкономики принадлежит понятию «национальная экономика». В наиболее общем виде определение национальной экономики дал американский учёный русского происхождения лауреат Нобелевской премии Василий Леонтьев:

***Национальная экономика** – саморегулирующаяся система, состоящая из большого числа различных взаимосвязанных видов деятельности.*

Но это определение не совсем точно, т.к. его можно отнести и к политической, и к социальной системе. Поэтому национальную экономику можно определить так:

***Национальная экономика** – исторически сложившаяся система общественного воспроизводства страны, взаимосвязанная совокупность отраслей, видов производства и территориальных комплексов, охватывающая все формы общественного труда.*

Основу национальной экономики составляют предприятия, фирмы, организации, домашние хозяйства, объединённые экономическими взаимоотношениями.

Основные цели национальной экономики:

- ✓ *Экономический рост* (высокий темп роста объёма производства);
- ✓ *Стабильность цен* (регулирование цен, т.к. низкие цены хороши для потребителя, но лишают стимула производителя, высокие цены стимулируют производителя, но снижают покупательскую способность);

- ✓ *Высокий уровень занятости* (все желающие получить работу должны находить её, т.е. обеспечение в стране естественного уровня безработицы);
- ✓ *Экономическая безопасность* (безопасность занятий любым законным видом деятельности);
- ✓ *Экономическое равенство* (равные возможности всех жителей страны в получении образования и работы);
- ✓ *Сохранение внешнеторгового баланса* (достижение относительного равновесия между экспортом и импортом страны, достижение стабильности обменного курса национальной валюты на валюты других стран);
- ✓ *Экономическая свобода* (свобода выбора любого законного вида деятельности);
- ✓ *Экономическая эффективность* (результативность производства, т.е. достижение максимального результата при минимальных затратах).

Характер и способ достижения целей национальной экономики зависят от типа экономической системы и специфики данной национальной экономики.

Цели определяют государственную экономическую политику. В зависимости от ситуации, складывающейся в национальной экономике, приоритетность целей может быть разная, у одного государства – это достижение полной занятости и экономического роста, у другого – это достижение стабильного уровня цен.

Национальная экономика состоит из ряда крупных сфер: материальное и нематериальное производство, непроеизводственная сфера.

***Материальное производство** – важнейшая составная часть национальной экономики, создание средств производства и предметов потребления.*

В материальное производство входят такие отрасли, как промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и др. В экономической теории выделяют в материальной сфере предприятия по производству средств производства (группа «А» или I подразделение в статистических отчётах) и предприятия по производству предметов потребления (группа «Б» или II подразделение в статистических отчётах).

***Нематериальное производство** – создание нематериального продукта, т.е. научные знания, информация, произведения литературы, искусства, кино, театр, образование, здравоохранение.*

***Непроеизводственная сфера** – содержание армии, судебные и юридические органы, религиозные учреждения и т.д.*

Структура национальной экономики – устойчивое количественное соотношение между её составными частями.

Различают воспроизводственную, социальную, отраслевую, территориальную структуры и инфраструктуру национальной экономики.

***Воспроизводственная структура** – это деление на наиболее массовые виды экономических субъектов, которые воспроизводятся сами и воспроизводят потоки товаров и услуг. В экономике каждой страны выделяют три группы*

воспроизводственной структуры: домашние хозяйства, предприятия (фирмы) и государство.

Социальная структура – деление экономики на секторы по группам предприятий, населения, видам труда и др. Важное значение имеет деление национальной экономики на секторы в соответствии с формами собственности на средства производства.

Отраслевая структура – деление национальной экономики на отрасли. В отраслевой структуре выделяют крупные народнохозяйственные отрасли: промышленность, сельское хозяйство, наука и др. Отраслевая структура играет в национальной экономике важную роль, т.к. именно по отраслям осуществляется планирование и прогнозирование, происходит учёт статистических данных. Об отраслевой структуре можно судить по доле отраслей в национальном доходе страны.

Территориальная структура – деление национальной экономики на экономические районы с учётом размещения производительных сил на территории страны.

Инфраструктура – это отрасли, обслуживающие производство, к ним относятся шоссейные и железные дороги, энерго-, газо-, водоснабжение, связь и др.

Структура любой экономики имеет тенденцию к усложнению под воздействием НТП, расширения и углубления разделения труда, специализации производства, возникновения новых видов производства и др.

Особенностью структуры национальной экономики Республики Беларусь является то, что она сложилась в условиях бывшего СССР и поэтому содержит все специфические черты разделения труда между республиками в едином народнохозяйственном комплексе страны. Для неё характерны высокая степень концентрации металлообрабатывающих предприятий, сборочных производств, предприятий химической промышленности и др., отличающихся высокой металлоёмкостью, энергоёмкостью и т.д. Республики Беларусь фактически представляла собой «сборочный цех» бывшего Союза и поэтому для нормальной работы предприятий необходимы постоянные поставки комплектующих изделий из других стран.

Для республики характерна высокая доля сельского хозяйства, предприятия которого специализируются на производстве зерна, мяса, молока, льна, картофеля и др.

Существенная черта национальной экономики – сложившиеся макроэкономические пропорции.

Макроэкономические пропорции – количественные соотношения между различными подразделениями и сферами общественного производства, отраслями, территориально-производственными частями национальной экономики.

Каждый тип национальной экономики имеет свои особенности формирования макроэкономических пропорций. В командной экономике они

устанавливаются централизованно, в рыночной – на основе спроса и предложения, в смешанной – рынком с учётом воздействия государства.

Пропорции меняются под влиянием НТП, избранного направления экономического роста, изменений потребностей общества и др.

Виды макроэкономических пропорций:

Общэкономические – между крупными сферами национальной экономики: производством и потреблением, материальным и нематериальным производством и др.

Межотраслевые – между отраслями промышленности, сельского хозяйства и др.

Внутриотраслевые – между взаимосвязанными производствами внутри отрасли: например, выпуском чугуна и стали в металлургии.

Территориальные – общэкономические, меж- и внутриотраслевые в границах определённой территории.

Межгосударственные – между государствами на основе международного разделения труда.

Натурально-вещественные – между производством и потреблением отдельных видов продукции.

Стоимостные – между отдельными элементами стоимости валового национального продукта: выручкой, доходами в сферах материального и нематериального производства и др.

Ресурсные – соотношения трудовых ресурсов в материальной и нематериальной сферах, в городе и деревне и др.

Главными в национальной экономике являются *пропорции между I и II подразделениями материального производства* (соотношение объёмов производства средств производства и предметов потребления в ВВП, численностью работающих в каждом подразделении, стоимостью основных производственных фондов).

Каждая страна стремится к установлению оптимальных пропорций своей экономики, обеспечивающих наиболее полное удовлетворение потребностей при минимальных затратах ресурсов. Пропорциональность составляет основу сбалансированности национальной экономики.

Сбалансированность национальной экономики – соответствие между взаимосвязанными отраслями, между объёмами производимых благ и потребностями в них.

Пропорциональность и сбалансированность постоянно нарушаются, так как экономический рост ведёт к установлению новых пропорций. Поэтому существует необходимость в поддержании сбалансированности путём корректировки пропорций между сферами экономики и внутри них.

*Валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный доход (ВНД).
Методы подсчёта*

Результатом функционирования национальной экономики являются все товары и услуги, созданные в данной стране за определённый промежуток времени, т.е. *национальный продукт*.

Показатели объёма национального продукта, их динамика являются чутким барометром, отражающим состояние экономики. Попытки измерить национальный продукт предпринимались очень давно. К первым из них относятся таблицы Ф. Кенэ 1758г. В разных экономиках, относящихся к разным экономическим системам, существуют разные методы подсчёта объёма национального продукта. В странах с рыночной экономикой его объём определяют по системе национальных счетов (СНС) во всех отраслях народного хозяйства. В странах с плановой экономикой принято считать национальный продукт, производимый только в сфере материального производства.

СНС – это определённый способ упорядочения информации об экономических операциях, совершаемых хозяйственными субъектами в процессе общественного воспроизводства.

Первая СНС была создана для Палестины по данным экономического развития за 1936г. В 40-50 гг. она появилась в наиболее развитых странах (в США – в 1947г., в Великобритании – в 1946г). С 1952 года стандартная система показателей, характеризующих результаты производства, стала применяться ООН. Это была взаимоувязанная система из шести счетов. В 1968г. Статистическая комиссия ООН приняла новый вариант СНС, который включал сводные счета, счета производства и потребления, счета доходов и расходов и др. В 1993г. статистическая комиссия ООН одобрила новую третью модификацию СНС, которую рекомендовано использовать в качестве международного стандарта. СНС изучает и фиксирует процесс создания, распределения и перераспределения национального продукта и дохода в данной стране. Т.е. СНС – это бухгалтер всей страны. СНС представлены в виде таблицы и представляют собой два уровня:

- ✓ сводные счета, отражающие движение валового внутреннего продукта, национального дохода, финансирование капиталовложений и операции с другими странами;
- ✓ детализированные счета, показывающие межотраслевые связи, движение расходов, их распределение и конечное потребление.

Для измерения национального продукта используются разные макроэкономические показатели: валовой национальный доход (ВНД), валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), и др.

Главным показателем СНС является *валовой внутренний продукт*.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – *стоимость, измеряемая в рыночных ценах конечного продукта, созданного внутри страны за определённый период (обычно за год).*

Валовой национальный доход (ВНД) – это величина всех доходов, полученных резидентами данной страны как внутри страны, так и за её пределами.

Резиденты – это все экономические агенты, независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие экономические интересы на территории данной страны.

Валовой национальный продукт (ВНП) – стоимость в рыночных ценах конечной продукции, произведённой национальными производителями как внутри страны, так и за рубежом в течение года.

Конечный продукт – готовая продукция, используемая для потребления.

Промежуточный продукт – продукт, используемый не для конечного потребления, а для дальнейшего производства товаров и услуг.

К промежуточному продукту относятся сырьё, топливо, полуфабрикаты, комплектующие и др.

При определении ВВП используется территориальный принцип, в соответствии с которым ВВП создаётся факторами производства, находящимися на территории страны, независимо от того, кому они принадлежат. При подсчёте ВНП используется национальный принцип, в соответствии с которым ВНП создаётся факторами производства, находящимися в собственности граждан страны, независимо от территории, где они находятся.

Т.е., чтобы получить ВНП, надо к ВВП прибавить поступления от факторов производства, находящихся за границей, и отнять поступления от иностранных факторов производства, находящихся на территории страны. Обычно различия между ВВП и ВНП в развитых странах незначительные, около 2%.

Методы исчисления ВВП:

✓ **Производственный** – из стоимости произведённых товаров и услуг вычитают ту часть, которая была использована в производстве. Т.е. ВВП есть сумма добавленных стоимостей.

Добавленная стоимость – стоимость, созданная в процессе производства, в неё не включается стоимость сырья и материалов.

Пример.

Фирма А занимается производством шерсти. Произведённую шерсть фирма А продала фирме Б за 60\$. Фирма Б из этой шерсти произвела пряжу и продала её фирме В за 100\$. Фирма В произвела костюм и продала его оптовому покупателю Г за 150\$, оптовый покупатель продал этот костюм розничному продавцу Д за 175\$. Розничный продавец продал костюм потребителю за 200\$.

Запишем все данные в виде таблицы.

Таблица 2.1. Расчёт добавленной стоимости

Фирмы	Цена продажи, \$	Добавленная стоимость, \$
--------------	-------------------------	----------------------------------

А	60	60
Б	100	40
В	150	50
Г	175	25
Д	200	25
<i>Итого (сумма продаж):</i>	<i>685</i>	<i>200</i>

Из таблицы видно, что общая стоимость содержит значительный повторный счёт – 200\$. Поэтому в ВВП войдёт добавленная стоимость, равная 200\$, или стоимость конечного продукта – костюма.

В ВВП, рассчитанному по производственному методу, войдут и чистые косвенные налоги (в СНС – это налоги на производство и импорт, уплачиваемых предприятием, за вычетом субсидий, получаемых ими от государства на производство и импорт)

Недостаток исчисления ВВП по производственному методу состоит в том, что он не учитывает всю произведённую продукцию, потому что не вся она попадает на рынок (работа домашних хозяек, самообслуживание, «теневая экономика»). Объём теневой экономики достигает значительных размеров: от 3 до 25%.

✓ **Распределительный** – исчисляется по первичным доходам владельцев факторов производства.

Различают два вида дохода: трудовой доход и доход на собственность. Основную часть трудового дохода составляет заработная плата W . Доходы на собственность включают в себя: рентные доходы R ; валовая прибыль $P_{\text{вал}}$ (от вложения собственного капитала в свои предприятия, прибыль корпораций), она равна сумме чистой прибыли экономики P и амортизации A (амортизация – часть дохода фирмы, идущая на восстановление израсходованного оборудования); чистый процентный доход r (выплаты за предоставленные кредиты, выплачивается по вкладам в банке), налоги на прибыль фирм и косвенные налоги, служащие источником доходов государства, в том числе на импорт T . Т.е ВВП по доходам можно найти по формуле:

$$Y = W + R + P + A + r + T,$$

где Y – величина ВВП.

✓ **Метод конечного использования (по расходам)** – сумма расходов всех субъектов национальной экономики на потребление конечной продукции.

ВВП по расходам находится по формуле:

$$Y = C + I + G + NX, \quad (*)$$

где C – расходы домашних хозяйств на предметы длительного пользования и текущего потребления, на услуги, но не включающие расходы на покупку жилья,

I – расходы фирм на товары и услуги (инвестирование в оборудование, транспорт, станки, в строительство и изменение запасов), т.е. валовые частные внутренние инвестиции равны сумме чистых инвестиций и амортизации,

G – расходы правительства (государственные закупки товаров и услуг),
NX – чистый экспорт (разница между экспортом и импортом).

Уравнение (*) называют основным макроэкономическим тождеством.

ВНП рассчитывается также как и ВВП.

ВВП, рассчитанный тремя способами, должен иметь одно значение.

В ВВП не учитывается:

а) *чистые финансовые сделки* (покупка акций, трансфертные платежи).

Виды трансфертных платежей:

частные – помощь родителей детям, подарки родственникам;

государственные – пенсии, пособия, стипендии;

б) *покупка поддержанных вещей.*

Стоимостная оценка национального продукта невозможна без учёта уровня цен. Для проведения достоверного макроэкономического анализа используют базовые цены, т.е. цены в базовом году, и реальные цены. Поэтому и различают реальный ВВП и номинальный ВВП.

Номинальный ВВП – объём конечного производства товаров и услуг, определённый в ценах текущего года.

Реальный ВВП – тот же объём конечного производства товаров и услуг, определённый в ценах базового года (в сопоставимых ценах).

Пример.

В экономике производятся яблоки и апельсины. Рассчитать реальный и номинальный ВВП по данным таблицы.

Таблица 2.2. Расчёт номинального и реального ВВП

<i>Продукция</i>	<i>Количество, т</i>	<i>Цена в 1992г., BYR</i>	<i>Цена в 2001г., BYR</i>
Яблоки	4	25	400
Апельсины	10	40	1250
<i>Итого:</i>		$25*4+40*10=500$	$400*4+1250*10=14100$

Если разделить номинальный ВВП на реальный и полученный результат умножить на 100%, то получим **дефлятор ВВП**, который позволит определить величину инфляции в стране по сравнению с базовым годом. В нашем примере дефлятор ВВП равен: $(14100 / 500) * 100 = 2820 \%$.

На основе ВВП (ВНП) рассчитываются и другие макроэкономические показатели:

Чистый национальный продукт (ЧНП) равен разности ВВП и амортизации, т.е.

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{А};$$

Национальный доход (НД) – общая сумма доходов, заработанная факторами производства в экономике, равен разности ЧНП и чистых косвенных налогов на бизнес, т.е.

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги};$$

Личный доход (ЛД) – рассчитывается путём вычитания из национального дохода взносов на социальное страхование, нераспределённой прибыли корпораций, налогов на прибыль корпораций и прибавления трансфертных платежей. Необходимо также вычесть чистый процент и прибавить личные доходы, полученные в виде процента.

Располагаемый личный доход – равен разности между личным доходом и индивидуальными налогами. Используется домашними хозяйствами на потребление и сбережение.

Национальное богатство. Структура национального богатства

Национальное богатство – совокупность благ, которыми располагает общество на данный момент.

Уровень, структура и качество национального богатства – важнейший показатель мощи национальной экономики, благосостояния народа.

Впервые понятие «национальное богатство» было введено английским экономистом У. Петти в 1664г.

Структура национального богатства сложна и неоднородна. Сюда входят накопленные в результате трудовой деятельности людей материальные блага, природные ресурсы и нематериальные духовные ценности.

Для подсчёта национального богатства в соответствии с рекомендациями статистической службы ООН используются понятия «активы» и «пассивы».

Активы – собственность субъектов в различной форме (деньги, здания, машины, оборудование, земля, акции, товарные запасы и др.).

Пассивы – это задолженность или обязательства по погашению долгов.

Собственный капитал субъекта – это разность между активами и пассивами.

На уровне национальной экономики собственный капитал – это чистые активы. Чистые активы и определяют величину национального богатства.

Чистые активы формируются из материальных, нематериальных и финансовых активов.

Материальные и нематериальные активы включают воспроизводимые и невоспроизводимые активы.

Воспроизводимые активы – это активы, которые могут быть восполнены в результате производственной деятельности.

Невоспроизводимые – активы, которые не могут быть восполнены в процессе производства.

Состав национального богатства:

Материальные воспроизводимые активы:

- ✓ жилые здания;
- ✓ производственные здания;
- ✓ оборудование;
- ✓ оборотные средства;
- ✓ художественные изделия (украшения, поделки и др.);

Материальные невозпроизводимые активы:

- ✓ земля;
- ✓ подземные богатства;
- ✓ исторические памятники;
- ✓ предметы искусства;

Нематериальные воспроизводимые активы:

- ✓ исследования и разработки;
- ✓ программное обеспечение ЭВМ;
- ✓ литературные и другие произведения нематериальной сферы;

Нематериальные невозпроизводимые активы:

- ✓ объекты интеллектуальной собственности (патенты, авторские права);

Финансовые активы:

- ✓ золото;
- ✓ наличные деньги и депозиты;
- ✓ ценные бумаги кроме акций;
- ✓ займы;
- ✓ акции и другой акционерный капитал;
- ✓ страховые резервы;
- ✓ прочие счета к оплате или получению;

Золото относится исключительно к активам. Все остальные виды финансовых ресурсов могут входить в состав, как активов, так и пассивов. Финансовые ресурсы относятся к активам, когда они выступают средством накопления стоимости.

Национальное богатство рассчитывается на основе балансов, которые составляют на начало и конец определённого периода. Балансы составляют в виде таблиц, в которых отражают поэлементный состав активов, обязательств и собственный капитал. Существует три вида балансов: начальный, изменения в балансе активов и пассивов, заключительный баланс активов и пассивов.

Факторы увеличения национального богатства:

- ✓ рост производительности труда, увеличение объёмов производства;
- ✓ экономия ресурсов;
- ✓ развитие науки, техники;
- ✓ сохранение нематериальных активов;
- ✓ увеличение финансовых активов и др.

Государственное регулирование экономики. Экономический рост

Термин «регулирование» происходит от латинского *regulare*- устроить, приводить в порядок. Государственное регулирование означает воздействие государства на определённые стороны экономики с целью возвращения системы в состояние равновесия.

В экономической теории всегда отводилось большое место исследованию экономической роли государства.

Государственное регулирование экономики – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Можно выделить основные направления регулирования или **основные экономические функции государства**:

- ✓ *Обеспечение законодательной основы* (принятие законов, указов, декретов, нормативных документов, регламентирующих хозяйственную деятельность);
- ✓ *Поддержание конкуренции* (принятие мер по развитию конкуренции, проведение антимонопольной политики);
- ✓ *Перераспределение доходов* (применение различных ставок налогообложения к различным субъектам хозяйствования, выделение пособий, субсидий и др.);
- ✓ *Предоставление общественных товаров и услуг* (общественные товары и услуги – это те товары и услуги, которые рынок не способен или не желает производить, например, национальная оборона, освещение улиц, бесплатное образование и др.);
- ✓ *Корректировка случаев несостоятельности рынка*:
 - а) предоставление информации о состоянии рынка;
 - б) корректировка отрицательных побочных эффектов (отрицательные побочные эффекты – это негативные явления, вызванные деятельностью предприятий, например, загрязнение окружающей среды; государство взимает штрафы, платежи за данные эффекты);
 - в) субсидирование деятельности, приводящей к положительным побочным эффектам;
- ✓ *Стабилизация экономики*:
 - а) снижение уровня безработицы;
 - б) снижения темпа инфляции;
 - в) обеспечение экономического роста.

Формы регулирования:

- ✓ *законодательная* (правовая: конституция, законодательные акты);
- ✓ *административно-институциональная* (централизованное планирование, ценообразование и финансирование, прямые административные указания, жёсткий контроль и т.д.);
- ✓ *социально-экономическая* (делится на виды: бюджетно-налоговая, кредитно-денежная, валютное регулирование, внешнеторговое регулирование).

Методы регулирования:

- ✓ *Прямого воздействия* (субъект экономики вынужден принимать решения, основанные на предписаниях государства, например, размер налогов);

- ✓ *Косвенного воздействия* (создание предпосылок к тому, чтобы при выборе решения субъекты предпочитали варианты, которые соответствуют целям экономической политики).

Одной из целей регулирования экономики является обеспечение экономического роста.

Экономический рост – это количественное и качественное совершенствование производства и увеличение общественного продукта, способствующее решению проблемы ограниченности ресурсов и повышения уровня жизни.

Мировая экономическая история знает два вида экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный рост – это рост за счёт увеличения используемых факторов производства.

Прирост осуществляется за счет увеличения количества используемых факторов производства, но при этом выпуск продукции на одного человека не изменяется.

Интенсивный рост – это увеличение выпуска продукции за счёт использования более эффективных, совершенных факторов производства, более экономичных ресурсов.

Различают источники и факторы экономического роста.

Экономический рост можно измерить двумя способами:

- ✓ Увеличение реального ВВП за некоторый период времени;
- ✓ Увеличение реального ВВП на душу населения.

Источники экономического роста:

- ✓ *увеличение количества используемых ресурсов;*
- ✓ *возникновение новых, более совершенных методов производства;*

Факторы экономического роста:

- ✓ *труд* (качественное изменение труда, уровень занятости, качество образования и профессиональной подготовки, состояние здоровья и др.);
- ✓ *земля с природными ресурсами* (оказывает существенного влияния, т.к. данный фактор задаётся в рамках государственных границ, рациональное и эффективное использование);
- ✓ *капитал* (инвестиции, вкладываемые в производство, обновление основного фонда, применение современной техники и др.);
- ✓ *изобретения и нововведения;*
- ✓ *структура экономики* (должна быть рациональной, эффективной, с оптимальным распределением ресурсов);
- ✓ *тип экономической системы;*
- ✓ *социально-политические факторы* (отношение к предпринимательству, конкуренции, воровству, мир в стране, демократия и др.).

Тема 2.2. Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие

*Человеку даны две руки на тот конец,
дабы он, принимая левою, раздавал правою.*
Козьма Прутков,
коллективный псевдоним.

*Спрос создать нельзя. Но можно
создать условия, которые вызовут спрос.*
О. Генри,
американский писатель.

*Капитал – это часть богатства,
который мы жертвуем, чтобы
умножить своё богатство.*
Томас Фуллер,
английский богослов, литератор.

Понятие совокупного спроса и совокупного предложения

Совокупный спрос и совокупное предложение являются основными макроэкономическими показателями, оказывающими влияние на оптимальный выбор в экономике. Термин «совокупный» означает, что и спрос и предложение рассматриваются не на отдельный товар, а для всей совокупности товаров и услуг.

Совокупный спрос AD – это сумма спросов на конечную продукцию или сумма планируемых расходов на отечественные товары и услуги.

Совокупный спрос можно определить и как *потребность, представленная на рынке в денежной форме со стороны всех субъектов экономики.*

Совокупный спрос формируется *четырьмя секторами экономики:*

- ✓ потребительский спрос C , т.е. совокупный спрос домохозяйств;
- ✓ спрос на инвестиции со стороны фирм I ;
- ✓ спрос на товары и услуги со стороны государства G ;
- ✓ спрос на отечественные товары со стороны иностранных государств, т.е. чистый экспорт Nx , который определяется как разность между экспортом и импортом.

Зависимость между реальным объёмом национального продукта, который планируют приобрести все субъекты при каждом уровне цен, показывает кривая спроса.

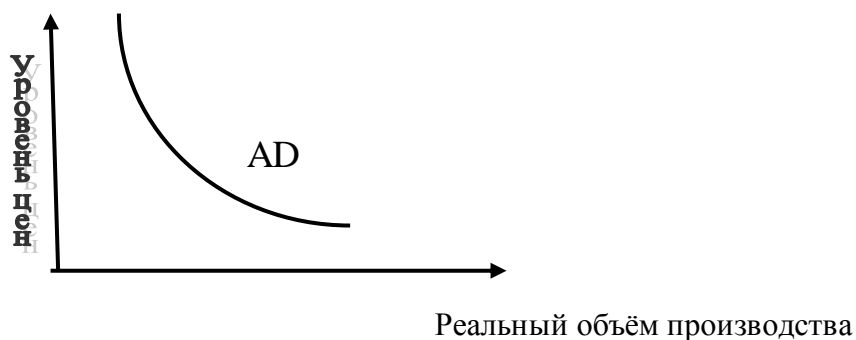


Рис. 2.1. График совокупного спроса

Кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон, т.к. при прочих равных условиях чем выше цена, тем ниже величина спроса. Под прочими равными условиями в макроэкономике подразумевается макроэкономическая политика государства.

Форму и характер кривой AD определяет действие трёх основных факторов.

Факторы, влияющие на величину совокупного спроса:

- ✓ *эффект процентной ставки* (состоит в том, что при росте уровня цен повышаются и процентные ставки, приводящие к сокращению потребления и инвестиций, следовательно и совокупного спроса, и наоборот);
- ✓ *эффект богатства* (проявляется в изменении реальной стоимости и покупательской способности финансовых активов и доходов населения, Снижение цен способствует росту реального дохода и совокупного спроса и наоборот);
- ✓ *эффект импортных закупок* (если цены на товары внутри страны растут, то их экспорт становится более дорогим, значит увеличивается спрос на более дешёвые импортные товары, т.е. чистый экспорт уменьшится и совокупный спрос тоже уменьшится).

Неценовые факторы, влияющие на изменение совокупного спроса:

- ✓ *изменение потребительских расходов* (увеличение приводит к увеличению совокупного спроса и сдвигу кривой спроса вправо и наоборот);
- ✓ *изменение инвестиционных расходов* (рост инвестиционных расходов приведёт к увеличению совокупного спроса и сдвигу кривой спроса вправо и наоборот);
- ✓ *изменение государственных расходов* (рост госрасходов приведёт к увеличению спроса и сдвигу кривой спроса вправо и наоборот);
- ✓ *изменение чистого экспорта* (рост чистого экспорта приводит к росту совокупного спроса и сдвигу кривой вправо и наоборот).

Совокупное предложение AS – *сумма стоимостей всех предъявленных к продаже конечных товаров и услуг.*

Кривая совокупного предложения показывает взаимосвязь реального объёма производства и общего уровня цен.

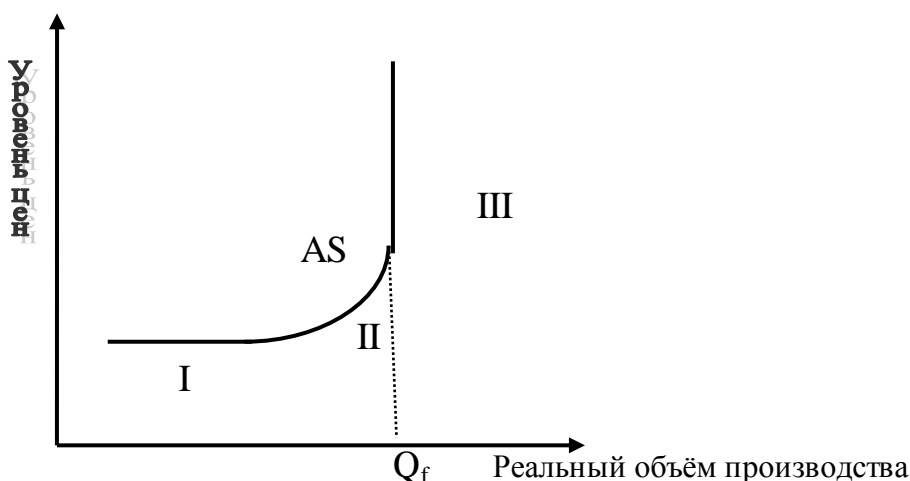


Рис. 2.2. График совокупного предложения

Кривая AS состоит из трёх участков:

I – *горизонтальный (кейнсианский)* назван в честь английского экономиста Кейнса. На нём реальный объём производства значительно ниже объёма производства Q_f . Эта ситуация отражает состояние спада в экономике. Увеличение объёма производства не приводит к увеличению уровня цен и зарплаты. Это возможно при наличии незанятых ресурсов.

II – *промежуточный участок*. Рост объёма производства сопровождается ростом цен. Это происходит потому, что в некоторых отраслях избыточные ресурсы вовлечены в производство, используется менее эффективное оборудование, т.е. возрастают издержки на единицу продукции, они могут компенсироваться увеличением цен.

III – *вертикальный (классический)*. Означает, что экономика достигла полной занятости при объёме производства Q_f , т.е. все ресурсы уже вовлечены в процесс производства и дальнейшее наращивание производства невозможно. Таким образом, повышение цен не приведёт к наращиванию объёма выпускаемой продукции.

Факторы, влияющие на изменение совокупного предложения:

Неценовые:

- ✓ *Изменение цен на ресурсы* (может происходить вследствие потери плодородия земли, уменьшения предложения рабочей силы, сокращения количества капитала и т.д. Рост цен на ресурсы приведёт к сокращению совокупного предложения и сдвигу кривой предложения влево и наоборот);
- ✓ *Изменение производительности факторов производства* (повышение производительности означает снижение издержек на единицу продукции

и приведёт к росту совокупного предложения и сдвигу кривой предложения вправо и наоборот);

- ✓ *Изменение правовых норм* (увеличение ставок налогов, затрат на государственное регулирование приведёт к росту издержек на единицу продукции, уменьшению предложения и сдвигу кривой предложения влево и наоборот).

Макроэкономическое равновесие означает оптимальный вариант выбора в экономике. Оптимальный выбор в экономике предполагает сбалансированность производства и потребления, спроса и предложения, факторов производства и их использования и др.

Виды макроэкономического равновесия:

- ✓ *Идеальное (теоретическое)*- стабильное использование экономического потенциала ресурсов общества при оптимальной реализации интересов всех участников хозяйственной деятельности;
- ✓ *Фактическое (реальное)*
- ✓ *Частичное* – на отдельных рынках;
- ✓ *Общее* – взаимосвязанная система частичных равновесий.

Равновесие наступает в точке пересечения кривых совокупного спроса AD и совокупного предложения AS.

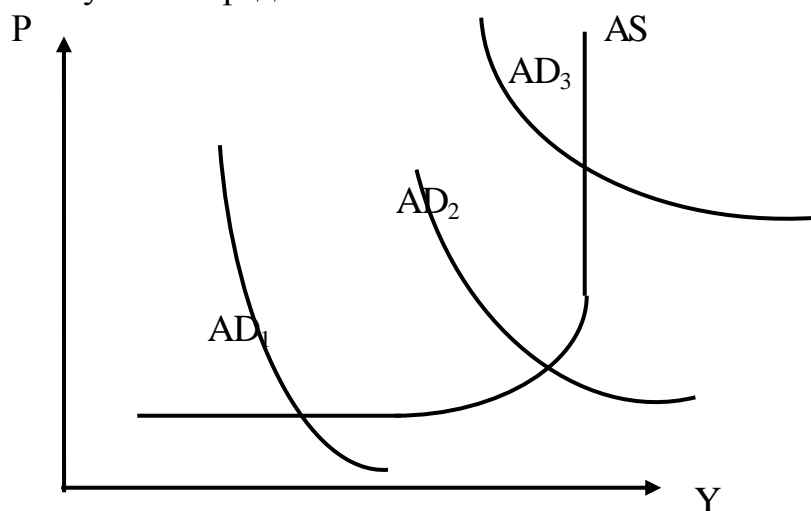


Рис. 2.3. Макроэкономическое равновесие

Горизонтальный отрезок характеризуется высоким уровнем безработицы и большим количеством неиспользованных мощностей.

На промежуточном участке объём выпуска и уровень цен взаимосвязаны: перепроизводство приведёт к снижению цен, недопроизводство – к повышению цен.

Равновесие на вертикальном участке кривой совокупного предложения наступит при таком объёме производства, который соответствует полной занятости. Увеличение объёмов производства здесь невозможно, так как все ресурсы задействованы полностью.

При движении кривой совокупного спроса вправо, т.е. AD увеличивается, происходит увеличение реального объёма производства (на горизонтальном и промежуточном участках) и рост цен (на промежуточном и вертикальном участках). При движении AD вниз, т.е. AD снижается, на промежуточном и вертикальном участке снижение цен не происходит вследствие действия «эффекта храповика».

Совокупное потребление и совокупное сбережение

Совокупное потребление C – это суммарные денежные расходы, которые население тратит на покупку товаров и услуг.

Эти расходы представляют собой основную часть совокупного спроса (около 2/3 совокупного спроса).

Совокупные сбережения S – это суммарный отложенный спрос домохозяйств, т.е. отказ от текущего потребления с целью увеличения его в будущем.

Основной фактор, влияющим на уровень совокупного потребления C и совокупного сбережения S, является доход населения.

Располагаемый доход DI – это доход после уплаты налогов, распадается на потребление и сбережения.

$$DI = C + S.$$

Чем больше располагаемый доход, тем выше потребление и сбережение.

Доля дохода, идущая на потребление, называется **средней склонностью к потреблению APC**:

$$APC = C/DI;$$

Доля дохода, идущая на сбережения, называется **средней склонностью к сбережениям APS**:

$$APS = S/DI;$$

Статистика показывает, что с увеличением дохода средняя склонность к потреблению падает, а средняя склонность к сбережениям возрастает.

Факторы, влияющие на изменение потребления и сбережения:

- ✓ **богатство**, т.е. накопленное имущество и финансовые активы. Чем выше богатство, тем меньше стимулов к его увеличению, т.е. накоплению;
- ✓ **уровень цен**. Повышение уровня цен уменьшает долю дохода, идущего на потребление, и увеличивает сбережения;
- ✓ **ожидания домохозяйств**, связанные с будущими доходами, ценами и др. Например, ожидания инфляции увеличат потребление;
- ✓ **налогообложение**, рост налогов вызовет падение дохода, а значит, снизит и потребление и сбережения.

Инвестиции

Инвестиции – имущественные и интеллектуальные ценности, вкладываемые в различные виды деятельности с целью получения дохода.

Инвестиции составляют небольшую часть совокупного спроса (до 20%), но они очень динамичны.

Типы инвестиций:

- ✓ *Финансовые* – вложения в ценные бумаги, денежные средства;
- ✓ *Реальные* – создание новых факторов производства.

В свою очередь **реальные инвестиции можно разделить на следующие виды:**

а) *в основные фонды предприятия* (здания, сооружения, оборудование и др.). Сумма инвестиций в основные фонды равна сумме *чистых инвестиций и реновационных инвестиций*. *Чистые инвестиции* предназначены для расширения выпуска или снижения издержек на единицу продукции, *реновационные* – для замены изношенных факторов производства;

б) *инвестиции в жилищное строительство*, включающие расходы на приобретение домов для дальнейшего проживания в них или для сдачи в аренду;

в) *инвестиции в запасы* (товары, предназначенные для хранения, включая сырьё, материалы, незавершённое производство и готовые изделия);

Между чистыми инвестициями и чистым национальным продуктом существует прямая зависимость: если чистые инвестиции положительны, то экономика находится в стадии подъёма; если чистые инвестиции нулевые, то экономика переживает застой; если чистые инвестиции отрицательны, то в экономике кризис.

Факторы, влияющие на размер инвестиций:

- ✓ *Размер сбережений;*
- ✓ *Размер получаемого дохода* (больше доход – больше возможности инвестирования);
- ✓ *Ставка процента;*
- ✓ *Издержки производства* (увеличение издержек приведёт к снижению размера инвестиций);
- ✓ *Уровень оснащённости производства* (если производство хорошо оснащено техническими мощностями, то последующее инвестирование сопровождается падением нормы чистой прибыли, поэтому инвестиции будут ограничиваться; в случае низкой технической оснащённости дополнительные инвестиции приведут к росту производительности труда и повышению нормы чистой прибыли, поэтому инвестиции будут повышаться);
- ✓ *Развитие НТП;*
- ✓ *Политический климат в стране;*
- ✓ *Международная обстановка;*
- ✓ *Состояние дел на фондовой бирже.*

Инвестиции расширяют производство, увеличивают объёмы создаваемого общественного продукта. Между этими величинами существует взаимосвязь, которая отражена в теории мультипликационного эффекта.

Мультипликатор инвестиций – это отношение прироста валового национального продукта к изменению объёма инвестиций, т.е.

$$M_{\text{п}} = \Delta \text{ВНП} / \Delta \text{I}.$$

Акселератор инвестиций – это отношение прироста инвестиций к приросту ВНП, т.е.

$$A = \Delta \text{I} / \Delta \text{ВНП}.$$

Факторы повышения эффективности инвестиций:

- ✓ *Сокращение сроков строительства* – долгостроящиеся предприятия сокращают возможности расширения производства, а иногда не могут окупить и затраченных средств;
- ✓ *Правильность выбора нового товара* – вложения нужно делать под товары, на которые повышается спрос;
- ✓ *Разработка проектов строительства* – реконструкция или создание новых предприятий.

Тема 2.3. Макроэкономическая нестабильность. Экономические циклы, безработица, инфляция

Иногда деньги слишком дорого стоят.
Ральф Эмерон,
американский философ XIX века.

*Работа избавляет нас от трёх великих зол:
скуки, порока, нужды.*

Вольтер,
французский писатель, философ.

*Деньги портят человека, а инфляция
портит деньги.*

Борис Крутнер.

*Если вы не восходящий, значит,
вы ниспадающий.*

Стивен Поттер.

Экономические циклы

Экономисты давно обратили внимание на то, что в макроэкономике изменения совокупного спроса, совокупного предложения, объёма выпуска и совокупного дохода осуществляется циклически.

Цикл – это волнообразные колебания различной длительности положения равновесия. Теория экономических циклов исследует причины, вызывающие изменения экономической активности общества во времени.

Экономический цикл – это промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономики.

Выделяют четыре фазы цикла: пик, спад, низшая точка спада (депрессия) и оживление.

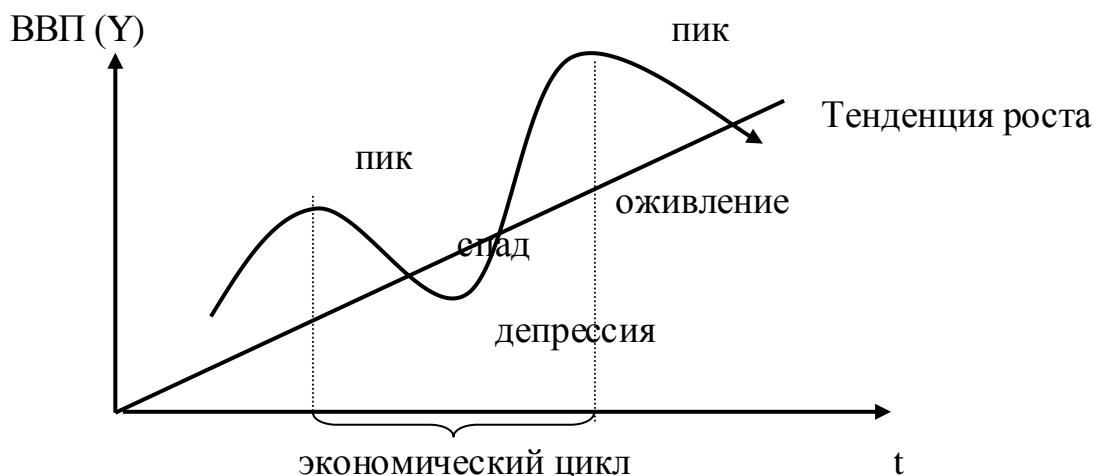


Рис. 2.4. Экономический цикл

Пик – высшая точка экономической активности (высокая занятость, полная загрузка производственных мощностей, наивысший уровень деловой активности, высокие ставки заработной платы и процента, высокий уровень цен).

Спад – производство и занятость сокращаются, предложение превышает спрос, возникают товарные запасы, что приводит к снижению инвестиций в производство и падение цен. Длительный спад называется депрессией. Есть поговорка: «Когда сосед теряет работу, то это спад, а если вы теряете работу, то это депрессия!».

Низшая точка спада (депрессия) – производство и занятость самые минимальные. Предприятия стараются выйти из застоя, приспособиться к низким ценам путём снижения издержек, обновляют свой основной капитал, что даёт стимул для развития отраслей, производящих средства производства. Это приводит к оживлению экономики.

Оживление – уровень производства и занятости постепенно растут, вплоть до полной занятости и полной загрузки мощностей, т.е. до пика.

Причины возникновения циклов в экономике разные учёные объясняли по-разному. Так, английский экономист Дж. Робинсон насчитал более 200 различных точек зрения на причины и сущность цикличности развития экономики. В конце XIX в. цикличность развития экономики объясняли нарушением денежного равновесия между спросом и предложением. В начале XX в. причиной возникновения циклов в экономике называли научно-технический прогресс, который приводил к скачкообразным изменениям основных фондов. В 70-80 гг. XX в. основную причину циклов видели в нестабильности денежного рынка, избытке денег, который закладывается экономической политикой государства.

Выделяют **три типа экономических циклов** в зависимости от причин и сроков длительности:

- ✓ *Краткосрочные или циклы Д.Китчина* – циклы длительностью 3-4 года, причины – колебания мировых запасов золота, закономерности денежного обращения;
- ✓ *Среднесрочные* – длительность 10-20 лет, различают: *циклы Жугляра* 6 – 8 лет, причина - особенности функционирования кредитной сферы; *циклы Туган – Бороновского* 8 – 12 лет, причины – износ и периодичность обновления основных фондов; *циклы Саймона Кузнеца или строительные циклы*, около 20 лет, причина – периодичность обновления жилья и сооружений;
- ✓ *Долгосрочные или большие экономические циклы Кондратьева* – продолжительность 48-55 лет, причины – периодичность технического прогресса, динамика использования открытий и нововведений, а также нарушение долгосрочного равновесия, в основе которого лежит механизм распределения и накопления капитала.

Безработица. Типы безработицы

Достижение высокого уровня занятости является одной из ключевых целей макроэкономической политики. *Занятость* показывает, насколько трудоспособное население обеспечено рабочими местами.

Занятыми считаются граждане:

- а) работающие по найму;
- б) имеющие оплачиваемую работу, подтвержденную соответствующими договорами;
- в) самостоятельно обеспечивающие себя работой (предприниматели, фермеры и др.);
- г) избранные или назначенные на оплачиваемую должность;
- д) военнослужащие, студенты, занятые в домашнем хозяйстве воспитанием детей, уходом за больными, инвалидами, престарелыми.

Виды занятости:

- ✓ *Рациональная* – характеризует соответствие между наличными рабочими местами и профессионально - квалификационной структурой работников;
- ✓ *Полная* – каждый желающий трудиться имеет такую возможность;
- ✓ *Эффективная* – обеспечивает наивысшую эффективность производства;
- ✓ *Неполная* – на уровне национальной экономики предполагает избыточность предложения рабочей силы по сравнению со спросом на неё; на уровне индивида – занятость с неполным рабочим днём, неделей, месяцем.

Безработица – *социально-экономическая ситуация, когда часть трудоспособного населения не может найти работу.*

К безработным, по решению Международной организации труда, относят лиц, достигших трудоспособного возраста, которые на момент учёта были без работы, но готовы немедленно приступить к работе и ищут её.

Виды безработицы:

- ✓ *Фрикционная* – временный перерыв в работе в связи с переменной на более высоко оплачиваемую или с лучшими условиями труда;
- ✓ *Структурная* – безработица, связанная с несоответствием квалификации работника. Чтобы найти работу, структурный безработный должен либо повысить свою квалификацию, либо пройти переподготовку;
- ✓ *Циклическая* – связана со спадом в экономике.

Полная занятость может быть при безработице. Такой уровень безработицы называется *естественным уровнем безработицы*. **Естественный уровень безработицы** – это сумма фрикционной и структурной безработицы.

Уровень безработицы определяется по формуле:

$$u = (U/L) \cdot 100,$$

где u – уровень безработицы, %;

U – количество безработных, чел.;

L – количество рабочей силы, чел.

Уровень занятости определяется по формуле:

Уровень занятости = (количество занятых / гражданское население старше 16 лет) * 100;

Безработица ведёт к значительным экономическим потерям в производстве товаров и услуг. В результате не создаётся определённая часть валового внутреннего продукта. Взаимосвязь между потерями валового внутреннего продукта и безработицей определяется законом Оукена.

Закон Оукена: *каждый 1% прироста безработицы сверх её естественного уровня приводит к отставанию объёма ВВП на 2,5%.*

Безработица означает *прямые экономические издержки для всего общества:*

- ✓ это потеря ресурсов, которая приводит к потере товаров и услуг;
- ✓ потеря ВВП;
- ✓ длительная безработица приводит к снижению уровня зарплаты, т.к. за время безработицы теряется возможность совершенствования и углубления знаний на рабочем месте;
- ✓ повышение налогов на выплату пособия по безработице.

Безработица несёт и социальные издержки:

- ✓ потеря дохода, который одновременно является свидетельством значимости того, что мы делаем;

- ✓ работа даёт статус, престиж, профессиональную пригодность, она организует день, создаёт определённый ритм жизни.

Психологические издержки безработицы:

- ✓ чувство ненужности, одиночества;
- ✓ в связи с этим ухудшение здоровья;
- ✓ психологические травмы;
- ✓ рост самоубийств.

Длительная безработица может привести к политическим изменениям в стране, например, приход Гитлера к власти в Германии.

Инфляция. Типы и виды инфляции

Термин «инфляция» (от латинского *inflatio* – вздутие) впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861-1865 гг. и обозначал разбухание бумажно-денежного обращения. Затем он начал употребляться в Англии и Франции, а в экономической литературе получил распространение после первой мировой войны.

Инфляция представляет собой очень сложное явление, она связана с изменением денежной массы и зарождается на денежном рынке.

Обычно под инфляцией понимают рост общего уровня цен. Но во время инфляции необязательно все цены растут, некоторые могут и падать или оставаться неизменными. Более точное определение инфляции таково:

Инфляция – это состояние экономики, при котором происходит обесценивание денег вследствие значительного превышения их количества в обращении над потребностями товарооборота.

Факторы инфляции:

Внешние:

- ✓ Падение курса национальной валюты (происходит рост цен на импортные товары, обмен валюты требует дополнительной денежной эмиссии);
- ✓ Мировые экономические кризисы;
- ✓ Состояние платёжного баланса страны;
- ✓ Валютная и внешнеторговая политика государства.

Внутренние:

- ✓ Дефицит госбюджета (покрытие его приводит к увеличению денежной массы);
- ✓ Расходы на военные цели (увеличивается бюджетный дефицит, это приводит к инфляции);
- ✓ Расходы на социальные цели (при кризисе государство поддерживает население с помощью дотаций, пособий, индексации зарплаты, что увеличивает количество денег в экономике);
- ✓ Кредитная экспансия (увеличение банковских кредитов);
- ✓ Инфляционные ожидания (увеличивает спрос, растут цены);

- ✓ Чрезмерные инвестиции в отдельные отрасли (в сельское хозяйство);
- ✓ Структурные нарушения в экономике (между спросом и предложением, между потреблением и накоплением).

Примеров инфляции в истории экономики можно привести достаточно, но наиболее известны примеры военных и послевоенных лет. Например, инфляция в Венгрии в 1946 г. побила все известные рекорды. В августе 1946г. 1 довоенный форинт стоил 829 октильонов (1 с 22 нулями), американский доллар стоил 3 октильона форинтов. В 1947г. в Японии деньги при расчетах взвешивали и не утруждали себя пересчётами.

В Германии 1922г. уровень цен поднялся на 5470%.

Для количественной оценки инфляции используют показатели инфляции. Уровень инфляции обычно измеряют при помощи индекса потребительских цен.

Индекс цен – это отношение стоимости рыночной корзины в данный период к стоимости той же корзины в базовом периоде, умноженное на 100:

$$\text{Индекс цен} = (\text{Стоимость рыночной корзины в данном периоде} / \text{стоимость рыночной корзины в базовом периоде}) * 100$$

Пример:

Пусть рыночная корзина состоит из одного яблока и четырёх апельсинов. Рассчитайте индекс потребительских цен

Таблица. 2.3. Расчёт индекса цен

Показатель	Количество товара в рыночной корзине	Цены	
		Базовый год	Данный год
Яблоки	1	3	2
Апельсины	4	3	4
Стоимость рыночной корзины		$15 = 3 * 1 + 3 * 4$	$18 = 2 * 1 + 4 * 4$
Индекс цен		100	120

Если индекс цен больше 100, то в экономике инфляция, если индекс цен меньше 100, то дефляция (падение цен и издержек).

Чтобы вычислить темп инфляции, т.е. темп роста цен, то используют формулу:

$$\text{Темп инфляции} = ((\text{индекс цен отчётного года} - \text{индекс цен базового года}) / \text{индекс цен базового года}) * 100$$

В данном примере темп инфляции равен $((120-100)/100)*100=20\%$

Для измерения инфляции ещё используют **дефлятор ВВП** (см. лекцию «Национальная экономика»).

Чтобы рассчитать количество лет, необходимых для удвоения уровня инфляции, используют так называемое **«правило 70»**:

Количество лет, необходимых для удвоения темпов инфляции = 70/ темп инфляции.

В нашем примере: $70/20=3,5$.

Инфляцию можно объяснить с помощью количественной теории изменения объёмов денежной массы, т.е. уравнения обмена или уравнения количественной теории денег:

$$M \cdot V = P \cdot Q.$$

Если в экономике увеличивается денежная масса M , то для восстановления равновесия в формуле необходимо либо снизить скорость обращения V , либо увеличить объём производства Q , либо поднять цены P (что и происходит в экономике).

Различают два типа инфляции: *инфляция спроса и инфляция издержек*.

Инфляция спроса – это инфляция, вызванная изменением совокупного спроса.

Причины такой инфляции – увеличение государственных заказов, увеличение покупательской способности, рост заработной платы, увеличение денежной массы.

Избыточный спрос приводит к взлёту цен, т.е. «слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров».

Инфляция издержек или предложения – это рост цен из-за увеличения издержек производства.

Причины: увеличение цен на сырьё, действия по повышению заработной платы.

Повышение заработной платы может привести к инфляционной спирали зарплаты и цен, т.е. каждое новое увеличение зарплаты вызывает очередное повышение цен.

Инфляция спроса существует до тех пор, пока существуют чрезмерные расходы; инфляция издержек может ограничивать сама себя автоматически, сокращая предложение.

Виды инфляции:

- ✓ *Умеренная* – рост цен менее 10% в год;
- ✓ *Галопирующая* – рост цен от 10 до 200% в год;
- ✓ *Гиперинфляция* – рост цен превышает 50% в месяц;
- ✓ *Рефляция* – ускорение темпов инфляции;
- ✓ *Ожидаемая* – предсказываемая и прогнозируемая заранее;
- ✓ *Неожиданная* – инфляция, которую невозможно прогнозировать заранее;

- ✓ *Открытая* – при которой цены регулируются спросом и предложением, т.е. продолжительный рост цен;
- ✓ *Скрытая (подавленная)* – инфляция, при которой цены регулируются государством.

Издержки инфляции:

- ✓ *Ухудшение жизни населения;*
- ✓ *Падение стимулов к труду и его качеству;*
- ✓ *Обесценивание сбережений населения;*
- ✓ *Усиление социальной напряжённости;*
- ✓ *Снижение реальной заработной платы.*

Инфляция и безработица имеют взаимообратную связь: рост безработицы сопровождается снижением инфляции и наоборот. Впервые это доказал английский учёный – экономист Элбан Филлипс, изобразив данную взаимосвязь в виде графика, который называют *кривой Филлипса*.

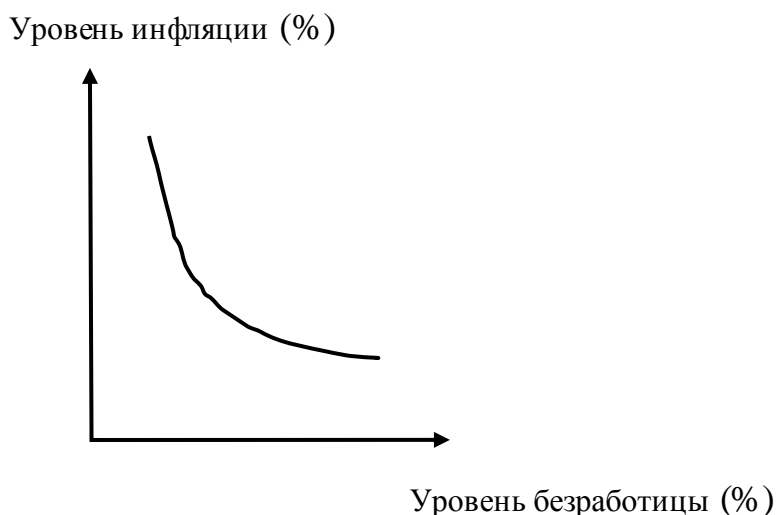


Рис. 2. 5. Кривая Филлипса

При инфляции теряют те субъекты, которые имеют фиксированный доход или дают кредит под фиксированный процент, а выигрывают те, кто берёт кредит под фиксированный процент.

Тема 2.4. Денежно – кредитная система. Монетарная политика

*Деньги нужны для того, чтобы
без них обходиться.*

Оноре де Бальзак,
французский писатель.

В конечном счете, будет столько видов монет и монетных систем, сколько будет экономических ритмов, систем и ситуаций.

Фернан Бродель,
французский историк.

*Берёшь чужие и на время,
а отдаёшь свои и навсегда.*
Неизвестный автор.

Деньги – наиболее яркий пример превращения средства в цель.
Георг Зиммель,
немецкий философ, социолог.

Возникновение и сущность денег. Виды денег. Функции денег

Деньги – одно из величайших изобретений человечества – составляет наиболее увлекательный аспект экономической науки. «Деньги заколдовывают людей. Из-за них люди мучаются, ради них трудятся. Они придумывают наиболее искусные способы получить деньги и наиболее искусные способы потратить их. Деньги – единственный товар, который нельзя использовать иначе, кроме как освободиться от них. Они не накормят вас, не оденут, не дадут приюта и не развлекут до тех пор, пока вы их не истратите. Люди почти всё сделают ради денег, и деньги почти всё сделают для людей. Деньги – это пленительная, повторяющаяся, меняющая маски загадка».

Так что же такое деньги?

Некогда один мудрец сказал, что деньги – это дорога, по которой катится колесо торговли. Другой мудрец сравнил деньги с универсальным языком, на котором говорят в мире торговли.

Деньги – это общепризнанные знаки оплаты за товары и услуги.

Возникли они в результате возникновения торговли. Вначале торговля существовала как *бартер, т.е. прямой обмен товарами и услугами*. Но бартер был крайне неудобен, во-первых, потому что обменивающиеся должны были найти друг друга, а это нелегко; во-вторых, товары должны быть равноценными; в-третьих, продавец должен стать и покупателем. Поэтому для более успешного обмена стали использовать какие-то определённые вещи, т.е. появились первые деньги.

Образно о рождении денег сказал выдающийся историк Фернан Бродель: «Как только происходит обмен товарами, немедленно же раздаётся и лепет денег».

Слово деньги происходит от латинского «pecus» - скот, т.к. именно скот был самым распространённым видом денег в древности.

В древнерусском языке слово «скотница» означало место хранения сокровищ, т.е. казну государства.

А вообще, деньгами может служить любая вещь, принимаемая продавцами как плата за товары и услуги.

Деньги прошли несколько стадий в своём развитии, т.е. истории известны несколько видов денег:

а) первобытные или товарные.

В разных странах это были разные товары: ракушки, кожа, серебро, золото, чай, соль, скот и т.д. Кожу как деньги использовали в Древнем Риме, Спарте, Скандинавии. В Древней Монголии в качестве денег использовали прессованные кирпичики чая (один кирпичик весил 1,5 кг.).

В 1640г. у американских индейцев была особая форма денег – вампум – белые и чёрные ракушки (чёрные ценились в два раза дороже белых). Например, за молодую рабыню давали 5 мешков ракушек.

В 15 веке в Исландии деньгами была сушёная рыба, например, за пару женских башмаков – 3 рыбины, за бочонок вина – 100 рыбин.

Но у первобытных денег были недостатки: они портились, были неудобны в обращении и не делились. С развитием торговли и производства пришли к замене товарных денег на металлические. Но хотя до сих пор существуют товарные деньги: у нас – это «жидкая валюта», т.е. бутылка спиртного напитка. В Анголе – это пиво. Говорят, что в Анголе всё измеряется на пиво, т.е. это своего рода национальная валюта, например 24-х баночная упаковка импортного пива стоит около 930 \$.

б) металлические деньги.

Но они тоже в каждой стране были разные. В Китае – оловянные, в Древнем Риме – медные, а позже серебряные. Металлические деньги имели свой облик. Так, в Китае напоминали рубашку, в Мексике – в виде буквы Т, в Северной Америке – свинцовые пули, в Древней Греции в качестве денег использовали 6 полутораметровых прутиков, которые легко можно было захватить в кулак, эти деньги называли драхмами (в переводе с греческого горстка).

Позже стали использовать дорогие металлы золото и серебро. Уже 2 тысячи лет до нашей эры серебряные и золотые деньги использовали в Китае, Иране, Древнем Египте, в Индии. В Европе золотые и серебряные монеты впервые узнали в 19 веке. С появлением металла деньги стали взвешивать и хранить в слитках. Но это было неудобно для мелкой торговли, поэтому на металлические деньги стали ставить пробы, на которых указывался вес и качество металла. Сначала это делали торговцы, заслужившие всеобщее доверие, а затем государство. Оно стало изготавливать монеты определённой формы, веса, внешнего вида, на них ставили пробу.

Название «монета» пришло их Древнего Рима. У жены римского бога Юпитера имя было Юнона-Монета. Легенда рассказывает, что Юнона-Монета собрала средства, которые помогли римлянам победить в войне. В благодарность ей на Капитолийском холме построили денежную кузницу и дали имя богини. Это было в 275 г. до н.э.

Какие монеты были в древности? Древние римляне ковали динары и аурек. Эти монеты использовались во всей Европе. Особенно популярны были дукаты

– монеты 12 века, сделанные на Сицилии. С 16в. в Европе начал шествие доллар (долдерис), в Италии это был таллеро, в Германии – талер, в англоговорящих странах – доллар.

В Древней Руси не было собственной добычи металла, поэтому пользовались иностранными монетами. Наиболее широко ходили арабские деньги: золотые динары, серебряные диргемы, медные фельсы. После завоевания монголами на Руси стала ходить татарская монета «деньга». Собственные деньги на Руси начали чеканить в конце 14в. во времена Дмитрия Донского. Термин «рубль» появился в XIII веке в Новгороде Великом: по одной версии, как синоним древнерусской денежной и весовой единицы гривны (серебряный брусок весом 200 грамм); по другой версии – как часть той же гривны, разРУБленной пополам. В монетном виде российский рубль чеканился в разных вариантах: из серебра весом 28 граммов (1704 г.), из меди весом в 1,6 килограмма (1725 г.), из золота весом 1,6 грамма (1756 г.), из медно-никелевого сплава (1961 год в СССР).

В истории развития металлических денег существуют *стандарты*:

- ✓ **С 8 по 14 века** деньги чеканили из серебра, т.к. в средневековой Европе не было золота. Это время называют **«серебряным стандартом»**.
- ✓ **С 14в. по 18в.** в обращении были и золотые, и серебряные монеты, поэтому это – **«биметаллизм»**.
- ✓ И только **с 19в.** золото стало единственным всеобщим эквивалентом, а серебряные монеты разрешёнными. Это – **«золотой стандарт»**. Но первая мировая война прервала этот стандарт, и он окончательно отменён в 30-е годы 20 века. Сегодня золото продолжает оставаться мировыми деньгами, но в основном для выравнивания платёжного баланса между государствами (причём в виде слитков определённого веса).

Золотые и серебряные монеты льют из *лигатуры* – *однородного сплава разных веществ* (такие монеты меньше всего изнашиваются). В качестве оптимального для лигатуры золота с медью рекомендовано соотношение 9:1 (900 проба), серебра с медью 5:1 (833 проба).

Проба – это соотношение между «чистым» и «общим» весом монеты.

Другие меры веса для драгоценных металлов:

Карат – это мера веса общая для камней и драгоценных металлов, 1 карат = 0,2г.; чистое золото соответствует 24 каратам.

Гран – часть карата, разная для разных металлов: для драгкамней 1 гран – j карата, для золота 1 гран – 1/12 карата, для серебра 1 гран – 1/18 карата.

Тройская унция – международная единица веса золота, равная 31,1г, равная 1/12 части «тройского фунта, равного 373,2г».

На главных международных рынках золота в Лондоне и Цюрихе именно цена тройской унции золота выступает как мировая цена, применяемая в расчётах между государствами.

в) **бумажные деньги.**

Их появление историки датируют 650 годом в Китае. Использовали их взамен медных денег. Они появились в 13в. в Персии, в 14в. – в Японии. В Европу бумажные деньги пришли в конце 17 – начале 18вв.

Свойства денег:

- ✓ *Стабильность* (стоимость денег должна быть более - менее одинаковой и сегодня и завтра);
- ✓ *Портативность* (должны быть удобными для использования);
- ✓ *Износостойкость* (материал, из которого изготавливают деньги, должен быть достаточно прочным);
- ✓ *Однородность* (деньги одного и того же достоинства должны иметь равную стоимость);
- ✓ *Делимость*;
- ✓ *Узнаваемость*;
- ✓ *Уникальность* (невозможность подделки).

Функции денег:

- ✓ *средство обращения*, т.е. деньги можно использовать при покупке и продаже товаров и услуг;
- ✓ *мера стоимости*, т.е. общепризнанный измеритель рыночной стоимости различных благ;
- ✓ *средство накопления*, т.е. являются способом сохранения ценности с момента получения до момента расходования;
- ✓ *средство платежа*, т.е. использование денег для безналичных расчётов;
- ✓ *мировые деньги*, т.е. используются при взаиморасчётах между государствами.

Измерителями денежной массы являются денежные агрегаты, количество которых в различных странах различно. Рассмотрим **структуру денежных агрегатов США:**

M_1 – наличные деньги (монеты и бумажные деньги), находящиеся в обращении, плюс чековые вклады до востребования, дорожные чеки и др.;

M_2 – это M_1 плюс нечековые сберегательные вклады и мелкие срочные вклады (до 100000\$);

M_3 – это M_2 плюс крупные срочные вклады (свыше 100000\$);

L – это M_3 плюс краткосрочные казначейские облигации.

Структура денежной массы в РФ:

M_0 – наличные деньги;

$M_1 = M_0 + \text{счета до востребования};$

$M_2 = M_1 + \text{срочные рублёвые счета};$

$M_3 = M_2 + \text{счета органов местного самоуправления};$

$M_4 = M_3 + \text{все валютные депозиты}.$

В экономической теории под деньгами понимают M_1 – деньги, обслуживающие товарооборот.

Денежный рынок

Денежный рынок – это рынок, на котором продаётся и покупается особый товар – деньги.

Элементы денежного рынка:

- ✓ предложение денег;
- ✓ спрос на деньги;
- ✓ цена денег (ставка ссудного процента).

Предложение денег M^S – количество денег, находящихся в обращении (т.е. общее количество денег в стране).

Предложение денег в стране контролирует государство. Делает это Центральный банк путём **эмиссии денег**, т.е. выпуска дополнительного количества денежных знаков, и путём управления денежно-кредитной системой страны.

Стабильная экономика характеризуется относительно неизменным предложением денег, поэтому кривая предложения денег M^S - вертикальная линия (см. рис. 2.6.)

i – процентная ставка.

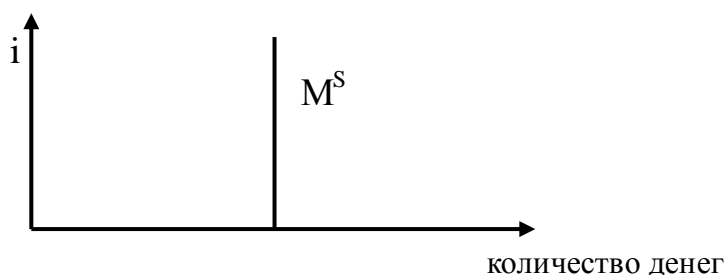


Рис.2.6. Кривая предложения денег

Спрос на деньги L_D – это желание экономических субъектов иметь в своём распоряжении в определённый момент времени некоторую величину данного актива.

Спрос на деньги обусловлен двумя функциями денег: быть средством обращения и средством накопления. Поэтому **совокупный спрос на деньги** состоит из спроса на деньги для сделок и спроса на деньги как средства сохранения богатства.

Спрос на деньги для сделок не зависит от процентной ставки, он зависит от номинального ВВП, поэтому спрос на деньги для сделок является вертикальной прямой.

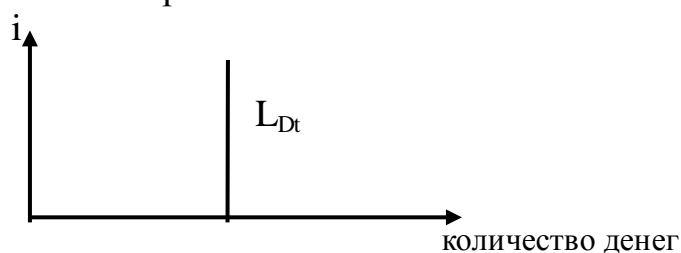


Рис. 2.7. Спрос на деньги для сделок

Спрос на деньги для сохранения зависит от процентной ставки, чем выше процентная ставка, тем больше денег будет сберегаться в виде ценных бумаг, тем меньше в виде вкладов в сберегательные банки (т.к. курс облигаций обратно пропорционален процентной ставке, т.е. если процентная ставка высока, то курс (цена) облигаций низкий. Следовательно, спрос на облигации вырастет и сократится запас наличности).

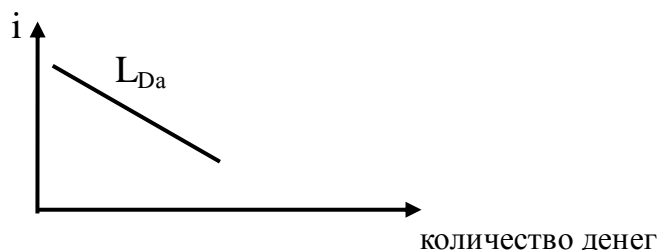


Рис. 2.8. Кривая спроса на деньги для сохранения богатства

Совокупный спрос L_D на деньги получают путём суммирования спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов (т.е. на сбережения). Т.е. кривая спроса будет убывающей, но более крутой, чем кривая спроса на деньги для сохранения богатства.

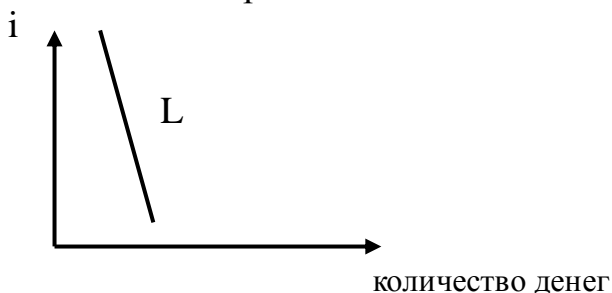


Рис. 2. 9. Общая кривая спроса на деньги

Равновесие на денежном рынке наступает в точке пересечения кривых спроса и предложения денег. Это определяет равновесную ставку процента i^* , т.е. цену денег.

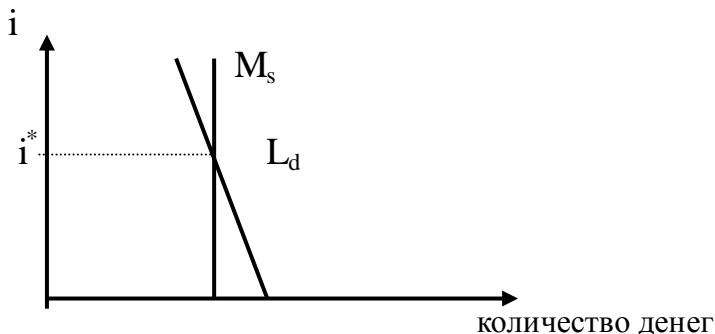


Рис. 2.10. Равновесие на денежном рынке

Кредитная система

В рыночных отношениях существует необходимость кредитных отношений.

Кредитная система – совокупность экономических отношений, складывающихся при предоставлении ссуды лицом-кредитором другому лицу-заёмщику.

Элементы кредитной системы:

Центральный банк – регулирует деятельность всей кредитно-денежной системы страны;

Функции ЦБ:

- ✓ разработка и реализация кредитно-денежной политики;
- ✓ эмиссия и изъятие из обращения денег;
- ✓ хранение золотовалютных резервов страны;
- ✓ ведение финансовых операций для правительства;
- ✓ оказание услуг коммерческим банкам.

Коммерческие банки – основа кредитной системы; подразделяются на универсальные и специализированные, выполняют следующие **функции:**

- ✓ осуществляют приём и хранение денежных вкладов предприятий и домашних хозяйств;
- ✓ выдают ссуд предприятиям и домашним хозяйствам, покупка ценных бумаг;
- ✓ формируют резервы;
- ✓ производят учёт чеков;
- ✓ выполняют операции с ценными бумагами;
- ✓ производят платежи;
- ✓ предоставляют различные банковские услуги.

Универсальные банки – банки, которые выполняют все банковские операции для всех клиентов.

Специализированные обслуживают либо небольшую группу клиентов, либо одну отрасль, либо выполняют небольшое количество операций.

Виды специализированных банков:

- ✓ *Инновационные* (предоставление долгосрочных ссуд на разработку технологических нововведений);
- ✓ *Инвестиционные* (осуществляют куплю-продажу ценных бумаг);
- ✓ *Ипотечные* (долгосрочные ссуды под залог имущества);
- ✓ *Учётные и депозитные* (осуществляют краткосрочные кредитные операции).

Специализированные кредитно-финансовые учреждения:

- ✓ *сберегательные учреждения;*
- ✓ *страховые компании;*
- ✓ *пенсионные фонды* (аккумулируют средства пенсионного обеспечения);
- ✓ *инвестиционные фонды* (привлекают средства за счёт продажи собственных акций, покупки ценных бумаг);

- ✓ *лизинговые фирмы* (предоставляют в долгосрочную аренду технические средства: оборудование, транспорт и др.).

Кредит – предоставление ссуды в денежной или товарной форме на условиях возвратности, срочности и платности.

Функции кредита:

- ✓ *перераспределительная* (средства перераспределяются на условиях последующего возврата между предприятиями, отраслями, регионами);
- ✓ *ускорение развития производства, повышение его эффективности* (кредит используют для расширения производства, внедрения новых технологий, новой техники и др.);
- ✓ *замещение наличных средств кредитными* (безналичный расчёт).

Принципы кредитования:

- ✓ *срочность* (предоставление кредита на определённый срок, более длительный кредит стоит дороже);
- ✓ *платность* (предоставление кредита за плату, которая называется процентом за кредит).

Процент за кредит – плата за пользование денежными средствами, устанавливается в процентах к сумме кредита и в расчёте на 1 год использования заёмных средств);

- ✓ *возвратность* (кредит предоставляется на срок и должен быть возвращён вовремя, поэтому прежде, чем выдать кредит, банк требует информацию о кредитоспособности заёмщика);
- ✓ *гарантированность* (т.к. банки отдают в долг деньги вкладчиков, то от заёмщиков они требуют гарантии для обеспечения ссуды, т.е. залог).

Формы кредита:

- ✓ *Банковский* – ссуды коммерческих банков;
- ✓ *Коммерческий* – предоставляется субъектами хозяйствования друг другу в товарной форме путём отсрочки платежа;
- ✓ *Государственный* – заёмщик – государство, кредиторы – банки, население, которые покупают облигации, векселя;
- ✓ *Потребительский* – предоставляется населению с погашением в рассрочку для приобретения товаров длительного пользования;
- ✓ *Ломбардный* – под залог движимого имущества, драгоценных камней и металлов сроком до 3 месяцев в размере от 50 до 80% стоимости закладываемого;
- ✓ *Лизинг* – предоставление в длительную аренду машин, оборудования, транспортных средств с сохранением за собой права собственности. Различают лизинг-кредит: финансовый – срок аренды равен сроку амортизации; оперативный – срок аренды короче срока службы средств производств;
- ✓ *Международный* – предоставляется экономическими субъектами других стран.

В зависимости от срока, на который предоставляется ссуда, различают:

- ✓ *онкольный кредит* – выдаётся на небольшой срок и возвращается по первому требованию кредитора;
- ✓ *краткосрочный* – срок погашения до 1 года включительно;
- ✓ *долгосрочный* – срок полного погашения свыше 1 года.

Операции банка по размещению средств называются активными, а по привлечению средств – пассивными. Балансовый отчёт банка состоит из двух разделов: пассивы и активы. Каждый коммерческий банк должен иметь установленные законом обязательные резервы, их размер устанавливает центральный банк. Это называется *резервной нормой*.

Создание денег означает увеличение денежной массы, т.е. предложение денег. В этом процессе участвуют как Центральный банк, так и коммерческие банки. Как правило, Центральный банк определяет размер денежной массы (наличность и резервы, хранимые коммерческими банками в Центральном банке).

Как коммерческие банки создают деньги?

Предположим, человек положил в банк А 1000 рублей. Банк А имеет фактический резерв 1000 рублей, но обязательный резерв составляет только 10%, т.е. 100 рублей. Значит, оставшиеся 900 рублей банк А может выдать в виде ссуда под проценты. Какой-то субъект, получив эти деньги, оплатил сырьё. Поставщики сырья перевели эти деньги на счёт в другом банке Б. Банк Б из этих 900 рублей оставляет себе обязательные 10%, т.е. 90 рублей, а остальные тоже отдаёт в виде кредита. Процесс будет продолжаться до тех пор, пока вся сумма вклада не будет использована в качестве резервов. Здесь имеет место *мультипликационный эффект*.

Банковский мультипликатор – это отношение новых денег к резервным или величина, обратная норме резервов, определяется по формуле:

$$r = 1/R,$$

где R – резервная норма;

r – денежный (банковский) мультипликатор.

Для определения максимального количества новых денег, которое может быть создано кредитной системой, надо первоначальные избыточные резервы умножить на денежный мультипликатор, т.е.

$$M^S = r \cdot D,$$

где M^S – вновь созданные деньги;

r – денежный мультипликатор;

D – первоначальные резервы.

В Республике Беларусь функционирует двухуровневая **банковская система**. Она включает Национальный банк Республики Беларусь и сеть коммерческих банков. Нацбанк разрабатывает и проводит в жизнь кредитно-денежную

политику, выдаёт лицензии, предоставляет кредиты правительству, коммерческим банкам, покупает и продаёт на рынке государственные и собственные ценные бумаги и др. Операции с хозяйственными субъектами и домашними хозяйствами осуществляют коммерческие банки. Однако, кредитная система Республики Беларусь далека от совершенства: практически нет специализированных банков, неразвита сеть небанковских кредитных институтов, слишком много сравнительно небольших банков и т.д.

Монетарная политика

Денежно – кредитная (монетарная) политика – это совокупность мероприятий, которые предпринимаются правительством в денежно-кредитной сфере с целью достижения стабильного экономического развития.

Проводит кредитно-денежную политику Центральный банк (ЦБ) страны.

Цель кредитно-денежной или монетарной политики – поддерживать или изменять в желаемом направлении рост объёмов производства, обеспечивать полную занятость и сдерживать инфляцию.

Политика ЦБ, направленная на расширение денежной массы, называется экспансионистской монетарной политикой или политикой «дешёвых денег» (проводится в условиях кризиса для поступления денег в экономику).

Политика ЦБ, направленная на сокращение денежной массы, называется рестрикционной (сдерживающей) монетарной политикой или политикой «дорогих денег» (проводится в условиях подъёма с целью борьбы с инфляцией).

Создание слишком большого количества денег может привести к инфляции, а слишком малое количество может вызвать спад.

Основными инструментами монетарной политики являются:

- ✓ *операции на открытом рынке* – купля-продажа ценных бумаг государства. Если ЦБ покупает ценные бумаги у коммерческих банков, то он в экономику добавляет деньги; если он продаёт ценные бумаги, то забирает из экономики деньги, т.е. сокращает денежную массу. Это наиболее часто используемый инструмент монетарной политики.
- ✓ *изменение учётной ставки*, т.е. изменение ставки процента по ссудам, которые Центральный банк выдаёт коммерческим. Если ЦБ проводит экспансионистскую монетарную политику, то он устанавливает низкую учётную ставку, т.е. позволяет коммерческим банкам создавать лишние деньги. Если ЦБ проводит рестрикционную политику, то он повышает учётную ставку, тем самым, сокращая ссуды коммерческим банкам. Изменение учётной ставки наименее действенный инструмент монетарной политики.
- ✓ *изменение нормы банковских резервов*, ЦБ требует от коммерческих банков держать определённую часть своих депозитов в виде резерва. Если ЦБ поднимет норму банковских резервов, значит, коммерческие

банки вынуждены будут часть средств с текущих счетов перевести в обязательные резервы, т.е. сократят предложение денег. В этом случае ЦБ проводит ограничивающую монетарную политику. Если ЦБ снизит норму банковских резервов, то коммерческие банки смогут большую часть денег отдавать в виде кредитов, т.е. увеличат денежное предложение. В данном случае ЦБ проводит экспансионистскую монетарную политику. Изменение норм банковских резервов очень мощный инструмент монетарной политики, поэтому он используется реже других.

Помимо общих инструментов существуют ещё *селективные* – т.е. регламентация отдельных форм кредита, условий кредитования (ограничение размеров кредита, изменение условий выдачи кредита и т.д.).

Тема 2.5. Финансовая система и основы фискальной политики

Живут доходами, а проживают расходами.
Пословица

*Будьте осторожны с мелкими расходами,
самая небольшая течь может потопить
весь корабль.*

Бенджамин Франклин,
американский учёный и политик

*Налоги – это цена, которую мы платим
за возможность жить в цивилизованном
обществе.*

Оливер Уэнделл Холмс,
американский писатель

*Налогообложение – это искусство ощипывать
гуся так, чтобы получить максимум перьев
с минимумом писка.*

Кольбер,
министр финансов при Людовике XIV

Понятие финансовой системы

Финансы появились в период разложения первобытнообщинного строя, с появлением торговли, государства.

Финансовая система – совокупность денежных средств, финансовых отношений и осуществляющих их институтов.

Финансы (от лат. *financia* – наличность, доход) – совокупность денежных средств общества и связанных с ними экономических отношений.

Функции финансов:

- ✓ Распределительно-перераспределительная;
- ✓ Контрольно-стимулирующая;

- ✓ Воспроизводственная;
- ✓ Оперативная.

Элементы финансовой системы:

- ✓ Финансовое планирование;
- ✓ Финансовые рычаги и стимулы;
- ✓ Организационная структура управления финансами.

Принципы построения финансовой системы:

- ✓ *Демократического централизма (характерен для административно-командной системы):*
 - более половины финансовых ресурсов находится в руках государства, остальная часть находится в распоряжении юридических лиц;
 - централизованное руководство финансами сочеталось с предоставлением некоторых прав субъектам хозяйствования по использованию денежных средств;
 - статьи доходов и расходов бюджетов всех уровней в основном совпадали.
- ✓ *Федерализм* – разделение полномочий в финансовой сфере между разными уровнями власти, правительство контролирует расходы на национальные программы, космос, оборону и др., местные органы власти финансируют школы, здравоохранение, охрану окружающей среды и общественного порядка и др.

Структура финансовой системы:

- ✓ *Централизованные или государственные финансы;*
- ✓ *Децентрализованные финансы: предприятий, организаций, населения, различных фондов.*

Налоги. Виды налогов

Для выполнения своих функций любому государству нужны денежные средства. Их источником являются налоги, сборы, штрафы, добровольные платежи и взносы, таможенные пошлины. Наибольшую долю поступлений составляют налоги, на их долю приходится до 90% поступлений в бюджеты развитых стран.

Налоги – *обязательные платежи, взимаемые с юридических и физических лиц.*

Бенджамин Франклин сказал: «Ничего нет неизбежного в жизни, кроме смерти и налогов».

«Самый лучший вид налога – это тот, который платит кто-то другой».

Налоги возникли в древности и пышным цветом расцвели после распространения денежной системы.

Например, в Римской империи граждане платили 213 различных видов налогов: дорожная пошлина, за ярлык для ослов, за обмен и размен денег,

налог на наследство, налог на вино, налог на огурцы, сбор на воздвижение статуй и др.

Известно несколько ступеней развития налогов:

- ✓ 1-я – идея дара властелину в благодарность за защиту от врагов;
- ✓ 2-я – смиренная просьба правительства к народу о поддержке ради решения общих задач;
- ✓ 3-я – необходимость помощи граждан своему правительству денежными средствами;
- ✓ 4-я – идея о жертвах, приносимых гражданами в интересах государства;
- ✓ 5-я – теория о долге гражданина перед государством;
- ✓ 6-я – убежденность в праве государства принудительно изымать деньги у граждан ради общего блага страны;
- ✓ 7-я – идея о возможности и необходимости изымать у граждан строго определённую долю их доходов независимо от их воли.

Функции налогов:

- ✓ *Фискальная* – образуются государственные денежные фонды, что создаёт условия для вмешательства государства в экономику;
- ✓ *Экономическая (регулирующая)* – обеспечение макроэкономического равновесия, перераспределение средств;
- ✓ *Стимулирующая* – создание благоприятных условий для повышения экономической активности;
- ✓ *Социальная* – уменьшение разрыва в доходах различных социальных групп с помощью прогрессивного налогообложения и льгот лицам с малым доходом.

Принципы налогообложения:

По А. Смитту:

- ✓ все граждане соответственно своему доходу должны участвовать в содержании государства;
- ✓ налоги должны быть точно определены (величина, срок уплаты, способ платежа);
- ✓ порядок уплаты должен быть удобен для налогоплательщиков;
- ✓ затраты государства на взимание налогов должны быть минимальными.

Другие точки зрения:

- ✓ *всеобщность* – налогами облагаются все субъекты;
- ✓ *обязательность* – налоги уплачиваются в строго установленный срок;
- ✓ *равнонапряжённость* – налоги взимаются по единым ставкам;
- ✓ *однократность* – налоги взимаются один раз;
- ✓ *стабильность* – ставки налогов и порядок уплаты длительное время остаются неизменными;
- ✓ *простота и доступность восприятия*;
- ✓ *гибкость* – стимулирование развития приоритетных отраслей;

- ✓ *социальная справедливость;*
- ✓ *заинтересованность налогоплательщика в хозяйственной деятельности.*

Концепции налогообложения:

- ✓ *налогоплательщик уплачивает налоги пропорционально тем выгодам, которые он получает от государства;*
- ✓ *размер налогов устанавливается в зависимости от величины доходов.*

Налоговая система – это совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке, а также органов, обеспечивающих их уплату.

Элементы налоговой системы:

- ✓ *субъект налога (налогоплательщик) – физическое или юридическое лицо, которое по закону должно платить налог;*
- ✓ *носитель налога – тот, кто фактически уплачивает налог;*
- ✓ *объект налога – то, что облагается налогом (имущество, товар, доход);*
- ✓ *источник налога – доход субъекта, из которого уплачивается налог (заработная плата, прибыль, рента и др.);*
- ✓ *единица налогообложения – единица измерения объекта (р., га и т.д.);*
- ✓ *налоговый оклад – сумма налога, уплачиваемая с одного объекта данным субъектом;*
- ✓ *налоговые льготы – полное или частичное освобождение субъекта налогообложения от уплаты налога;*
- ✓ *ставка налога – величина налога на единицу обложения.*

Виды налогов:

По способам взимания:

- ✓ *прямой* - это сбор в пользу государства, взимаемый с каждого гражданина или предприятия в зависимости от размера дохода или стоимости имущества. При прямом налоге лицо, облагаемое налогом, является и плательщиком налога. Прямым налогом является налог на прибыль, подоходный налог, налог на имущество;
- ✓ *косвенный* – это сбор в пользу государства, взимаемый с граждан при осуществлении ими каких-либо действий и включаемый в стоимость товара или услуги. Например, НДС, акциз, таможенная пошлина.

По уровню бюджета:

- ✓ *государственные, идущие в госбюджет;*
- ✓ *региональные, идущие в региональные бюджеты (областей, краёв и т.д.);*
- ✓ *местные, идущие в районные или городские бюджеты.*

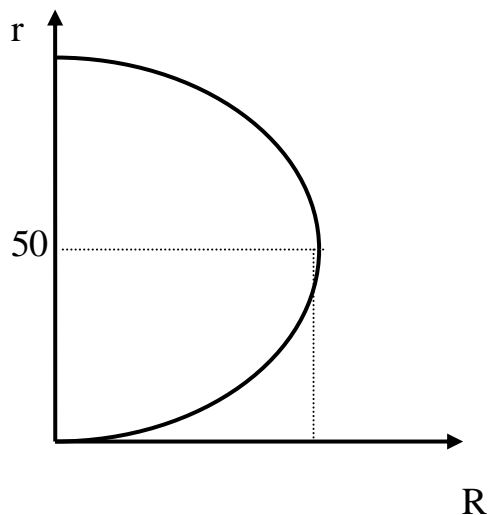
По дальнейшему использованию:

- ✓ *общие* (идут на общегосударственные мероприятия)
- ✓ *специальные* (имеют целевое назначение, например, автомобильные сборы).

В зависимости от ставки налогов:

- ✓ *пропорциональный* – одинаковый процент с любого дохода;
- ✓ *прогрессивный* – более высокий процент с более высокого дохода;
- ✓ *регрессивный* – более низкий процент с более высокого дохода.

Очень важным является вопрос о ставке налога: чем выше ставка налога, тем меньше деловая активность граждан. Графически эту зависимость изобразил американский учёный А. Лаффер:



где r – ставка налога, R – налоговые поступления.

Рис. 2.11. Кривая Лаффера

В разных странах существуют различные налоги. В частности, в Республике Беларусь существует около 50 различных видов налогов и сборов: налог на добавленную стоимость (НДС); акцизы; на прибыль и доходы; на недвижимость; земельный; экологический (за пользование природными ресурсами); на топливо; транзитный; подоходный с граждан; чрезвычайный (на ликвидацию последствий аварии на ЧАЭС); государственные пошлины и сборы; отчисления (в дорожные фонды, фонд социальной защиты населения, пенсионный фонд, на социальное страхование).

Государственный бюджет. Бюджетный дефицит и государственный долг

Бюджет – роспись денежных доходов и расходов государства, предприятия, учреждения на определённый период.

Государственный бюджет – сводный план сбора доходов государства и использования полученных средств на покрытие всех видов государственных расходов.

Госбюджет утверждает Парламент страны, исполняет бюджет правительство.

Функции госбюджета:

- ✓ *Перераспределение национального дохода;*
- ✓ *Стабилизация общественного воспроизводства, экономики;*
- ✓ *Осуществление государственной социальной политики.*

Структура госбюджета каждой страны разная, так в Великобритании он состоит из обычного бюджета и национального фонда займов. За счёт обычного бюджета финансируются текущие затраты государства на экономические, социальные цели, оборону, субсидии местным органам власти и др. Вторые не рассматриваются парламентом и идут на содержание двора королевы, на выплаты по государственному долгу и др.

Во Франции госбюджет состоит из государственного и бюджетов различных государственных организаций и специальных счетов казначейства.

В нашей стране бюджет состоит из бюджета республики и местных бюджетов, а также бюджет г. Минска. Сводный бюджет, составленный из бюджетов различных уровней, называется *консолидированный бюджет*. Бюджет оставляется на 1 год, но в разных странах он начинается по-разному, например, в США – с 1 октября, в Великобритании, Канаде, Японии – с 1 апреля.

Бюджет состоит из двух частей: доходы и расходы.

Доходы бюджета любой страны формируются, прежде всего, за счёт различных налогов, а также других источников (например, продажа госсобственности).

Доходные статьи бюджета:

- ✓ Налог на добавленную стоимость;
- ✓ Налог на прибыль и доходы;
- ✓ Акцизы;
- ✓ Чрезвычайный налог для финансирования расходов по ликвидации последствий аварии на ЧАЭС;
- ✓ Другие поступления.

Расходы госбюджета идут по двум направлениям: государственные закупки товаров и услуг, государственные выплаты.

Расходные статьи бюджета:

- ✓ Финансирование социально-культурных учреждений и мероприятий;
- ✓ Финансирование народного хозяйства;
- ✓ Дотации местным бюджетам областей;
- ✓ Расходы на ликвидацию последствий катастрофы на ЧАЭС;
- ✓ Расходы на оборону;
- ✓ Пополнение государственных запасов и резервов;
- ✓ Содержание органов внутренних дел и др.

Госрасходы служат эффективным экономическим регулятором. Так, увеличивая их, государство может расширить совокупный спрос, стимулировать производство, ускорять развитие нужных сфер экономики. При этом госрасходы обладают так называемым мультипликативным эффектом.

Мультипликативный эффект госрасходов – это эффект умножения, при котором относительно меньший прирост расходных сумм даёт относительно больший прирост ВВП.

Подобный эффект «снежного кома» объясняется тем, что увеличение госинвестиций (скажем, в строительстве дорог) вызывает рост первичного производства (самого дорожного строительства), но и вторичного (производство асфальта), третичного (добыча сырья для асфальта) и четвертичного (геологические работы) и т.д.

В каждом государстве существует **система распределения доходов бюджета:**

- ✓ *классическая* – бюджетная классификация расходов: ведомственная, предметная (например, образование), экономическая (по целевому назначению: на капиталовложения, зарплату и др.) или смешанная (распределяет расходы по министерствах, а в них – по предметам);
- ✓ *целевая* – в соответствии с общенациональными, политическими, экономическими и социальными программами;
- ✓ *по функциональным признакам* – социальные расходы, обеспечение занятости, здравоохранение, транспорт, связь, оборона, заработная плата, текущие расходы и др.
- ✓ *юридическая* – по способу получения, т.е. используется власть государства (налоги, штрафы), или не используется сила госвласти (плата за услуги, добровольные взносы);
- ✓ *финансовая* – деление доходов на безвозвратные, постоянные (налоги) и временные (займы).

В зависимости от соотношения доходов и расходов различают три варианта госбюджета:

- ✓ *с профицитом*, т.е. доходы превышают расходы (положительное сальдо);
- ✓ *сбалансированный*, т.е. доходы равны расходам;
- ✓ *с дефицитом*, т.е. доходы меньше расходов (отрицательное сальдо).

В настоящее время большинство стран сводит баланс бюджета с дефицитом, но важно, чтобы данный дефицит не превышал 10% от национального объёма производства. В случае 20%, согласно критериям МВФ, страна считается некредитоспособной.

Бюджетный дефицит – это сумма, на которую ежегодные расходы бюджета превышают его доходы.

Причины бюджетного дефицита:

- ✓ *Осуществление крупных государственных программ развития экономики;*
- ✓ *Милитаризация страны;*
- ✓ *Военные и стихийные бедствия;*
- ✓ *Экономические кризисы.*

Варианты финансирования дефицита государственного бюджета:

- ✓ *Увеличение налогов;*
- ✓ *Эмиссия нужного количества денег;*
- ✓ *Выпуск государственных ценных бумаг;*

- ✓ Привлечение внешних займов;
- ✓ Продажа государственной собственности.

Государственный долг – это сумма задолженности государства своим или иностранным физическим или юридическим лицам.

Различают: **внутренний долг**, т.е. сумма задолженности государства своим физическим или юридическим лицам; и **внешний** – сумма задолженности государства иностранным гражданам или организациям.

Бюджетный дефицит и государственный долг тесно взаимосвязаны: дефицит бюджета можно покрывать за счёт роста государственного долга или эмиссии денег.

Рассмотрим проблемы внутреннего долга:

- ✓ выплата процента по долгу увеличивает неравенство в доходах (ценные бумаги государства покупают не все, а финансирование процентов на погашение долга идёт из налогов, которые платят все);
- ✓ для погашения долга и выплаты процента повышается ставка налогов, а это снижает стимулы к инвестициям, замедляет развитие экономики, вызывает социальную напряжённость;
- ✓ внутренний долг отпугивает иностранных инвесторов;

Огромную роль в регулировании бюджетного дефицита и государственного долга играет фискальная политика государства.

Понятие фискальной политики

Фискальная (бюджетно-налоговая) политика (от лат. **fiscus** – казна) – меры правительства по регулированию правительственных доходов и расходов для достижения определённых социально-экономических целей.

Основные задачи фискальной политики:

- ✓ Обеспечение устойчивого экономического роста;
- ✓ Увеличение занятости;
- ✓ Снижение инфляции.

Основными элементами фискальной политики являются **государственные закупки товаров и услуг и налоги**. Изменяя государственные закупки и налоги, государство осуществляет фискальную политику.

Методы фискальной политики:

- ✓ **Прямые** (государственные закупки, государственные инвестиции, субсидии – пособия в денежной или натуральной форме, субвенции – денежные пособия государства местным органам);
- ✓ **Косвенные** – меры государства по воздействию на производителей и население:

- а) сумма налогообложения – изменение размеров ставок, необлагаемого минимума и т.д.;
- б) политика ускоренной амортизации в фондо- и наукоёмких отраслях;
- в) процентная (дисконтная) политика;

Фискальная политика в зависимости от механизмов её реагирования на изменение экономической ситуации подразделяется на дискреционную и политику встроенных стабилизаторов.

Дискреционная политика – это регулирование экономики с помощью манипулирования налогами и правительственными расходами. Эта политика связана с осуществлением правительственной политики занятости, налоговой политики.

Автоматическая или политика встроенных стабилизаторов означает, что они работают в системе саморегулирования, т.е. обеспечивают естественное приспособление экономики к фазам деловой активности. Сюда относятся изменения налоговых отчислений, которые происходят автоматически с ростом чистого национального продукта. Частично к политике встроенных стабилизаторов можно отнести и пособия по безработице, и социальные выплаты, и индексацию доходов в связи с инфляцией.

Фискальная политика **при дефиците** бюджета способствует уменьшению или устранению дефицита с помощью заимствования и выпуска денег. **При избытке** бюджета его устраняют путём погашения государственного долга или изъятия денег из обращения.

Фискальная политика может не принести желаемого результата в условиях чрезмерной инфляции. Тогда надо осуществлять жёсткую монетарную политику, регулирование цен, занятости, таможенную и валютную политику.

РАЗДЕЛ 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Тема 3.1. Международная торговля. Международная торговая политика

*Нет такого народа, который
погубила бы торговля.*

Бенджамин Франклин,
американский учёный и политик.

*И надо торговлю знать разного рода,
Торговли не знающий муж – без дохода.*

Юсуф Баласагунский,
среднеазиатский поэт, мыслитель.

*Сижусь с утра до вечера с понурой головой,
Совсем нести мне нечего на рынок мировой.*

И. Губерман,
русский поэт.

Международная торговля. Абсолютное и сравнительное преимущество

Экономики почти всех стран являются открытыми, они связаны друг с другом сложной сетью международных торговых и финансовых отношений. Торговля появилась, когда появились первые производства и первое разделение труда, т.е. в первобытном обществе. Вначале был прямой обмен товара на товар, т.е. *бартер*. Но для совершения бартерной сделки необходимо совпадение желаний у двух сторон. Но такое совпадение желаний не всегда происходило, поэтому приходилось совершать промежуточные бартерные сделки, что отнимало дополнительное время. Поэтому бартерный обмен перерос в обмен посредством денег. *Обмен товара на деньги называется торговлей.*

Международная торговля – это обмен товарами и услугами между хозяйствами разных стран.

В основе международной торговли лежит международное разделение труда.

Почему люди и государства торгуют? Они добровольно обмениваются товарами и услугами, т.к. ожидают получить выгоду от сделки. Существует множество причин для торговли между государствами и факторы, стимулирующие торговлю.

Факторы, стимулирующие развитие международной торговли:

- ✓ *Социально-географические*, т.е. различия между странами по географическому положению, территории, численности, а также по хозяйственному опыту, знаниям, навыкам, привычкам, традициям и др.;
- ✓ *Природно-климатические*, т.е. различия по климатическим условиям, обеспеченности природными ресурсами и др.;
- ✓ *Технико-экономические*, т.е. страны имеют разный уровень экономического и технического развития. Некоторые дешевле и лучше производят ту или иную продукцию, владеют теми или иными изобретениями, открытиями, технологиями;

- ✓ *Научно-технический прогресс*, способствует постоянному обновлению продукции, росту номенклатуры и сложности выпускаемой продукции. Поэтому даже высокоразвитым странам нецелесообразно выпускать огромный набор продукции.

Таким образом, международная торговля и международное разделение труда имеют большое практическое значение. Благодаря им, товары производятся в большом количестве, с лучшим качеством и меньшими затратами. Страны получают те товары, которые сами либо вовсе не производят, либо делают дороже, хуже, либо в недостаточном количестве. Увеличивается общемировой выпуск и разнообразие продукции. Вывоз товаров, кроме этого, даёт рост национальной экономике, создаёт в ней дополнительные рабочие места. Общие принципы взаимовыгодности торговли и международной специализации производства, основанные на различии издержек на производство одного и того же товара в разных странах, были сформулированы А. Смитом и Д. Риккардо.

А. Смит, изучая международное разделение труда, высказал соображения о том, какие товары выгодно вывозить из страны, а какие ввозить, что получило название теории абсолютных преимуществ.

Абсолютные преимущества проявляются тогда, когда одна страна производит данный товар с меньшими, чем у других стран, явными (прямыми) издержками.

Например, если выращивание арбузов в России дешевле, чем в Беларуси, а производство картофеля более эффективно на белорусских полях, то это будет абсолютное преимущество каждого государства. Поэтому каждое государство должно специализироваться на выпуске данных товаров и обмениваться друг с другом.

Рассмотрим пример.

Пусть страны Альфа и Бета производят компьютеры и автомобили. Данные об объёме производства за год приведены в таблице 3.1.

Таблица 3.1. Абсолютные преимущества

<i>Страна</i>	<i>Компьютеры</i>	<i>Автомобили</i>
Альфа	10	4
Бета	8	7

Т.е. страна Альфа за год выпускает 10 компьютеров, а Бета – 8, значит, Альфа имеет абсолютное преимущество в производстве компьютеров. А Бета имеет абсолютное преимущество в производстве автомобилей. Следовательно, страна Альфа должна производить компьютеры, а страна Бета – автомобили, затем обмениваться данными товарами.

Но если одна страна имеет развитую и эффективную экономику и может производить все (или многие) виды продукции с меньшими прямыми издержками, значит ли это, что она и должна производить все данные виды продукции? Здесь возникает проблема сравнительных преимуществ. Д. Риккардо сформулировал теорию сравнительных преимуществ.

Сравнительные преимущества проявляются тогда, когда одна страна может производить продукцию с меньшими альтернативными издержками.

Рассмотрим пример

Пусть теперь эти же страны производят компьютеры и автомобили, но страна Альфа имеет более развитые факторы производства, поэтому она производит и больше компьютеров, и больше автомобилей (см. табл. 3.2.).

Таблица 3.2. Сравнительные преимущества

<i>Страна</i>	<i>Компьютеры</i>	<i>Автомобили</i>
Альфа	10	8
Бета	8	6

Просчитаем альтернативные издержки производства 1 компьютера для каждой страны (альтернативные издержки – это количество одного товара, от которого отказываются при увеличении производства другого товара на единицу). Для страны Альфа: $1К = 0,8А$, для страны Бета $1К = 6/8А = 0,75А$. Производство одного автомобиля для: страны Альфа $1А = 10/8К = 1,25К$, страны Бета $1А = 8/6К = 1,3К$. Значит, при производстве одной дополнительной единицы компьютеров Альфа теряет 0,8 автомобиля, а Бета теряет 0,75 автомобиля; а при производстве дополнительной единицы автомобиля Альфа теряет 1,25 компьютера, а Бета – 1,3 компьютера. Очевидно, что Альфа должна производить автомобили, а Бета компьютеры, т.к. альтернативные издержки по данным товарам в каждой стране ниже, чем в другой, соответственно.

Во внешнеэкономической деятельности различают экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные.

Экспорт – это вывоз товара с таможенной территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу.

Реэкспорт – вывоз из страны товаров, ввезённых ранее из-за границы, без их переработки.

Импорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя.

Импортный товар должен соответствовать стандартам РБ и иметь соответствующее подтверждение, чаще всего в виде сертификатов качества по правилам республиканской системы сертификации или заграничного сертификата, признаваемого в РБ, в соответствии с международными, двусторонними соглашениями.

Реимпорт – это ввоз на территорию страны ранее вывезенного за границу товара.

Торговые барьеры

Большинство государств активно участвуют в международной торговле. Однако конкуренция и защита национальных интересов на мировом рынке делает необходимым существование различных форм государственного регулирования внешней торговли. Исторически сложились два типа государственной политики в области внешней торговли: *свободная торговля* и *протекционизм*.

Свободная торговля или фритредерство (от английского free trade – свободная торговля) *предполагает свободное движение товаров и услуг между странами без известных торговых барьеров.*

Принцип «свободной торговли» появился в виде научной теории в конце XVIII века в Англии, затем в XIX веке он стал выступать в качестве официальной экономической политики Англии. Преимущества свободной торговли состоят в том, что она стимулирует конкуренцию, ограничивает монополизм национальных фирм. Производители вынуждены вводить новшества, повышать качество продукции, снижать её себестоимость и цены, увеличивать эффективность производства. Свободная торговля расширяет предложение товаров, что даёт потребителям большие возможности выбора товаров. Развитие международного разделения труда обеспечивает эффективное размещение ресурсов, это приводит к экономическому росту и более высокому материальному благосостоянию людей. Наконец, свободная торговля способствует большей открытости обществ, значит, сближению и сотрудничеству народов и стран.

Однако государства проводят и политику протекционизма, используя различные барьеры для свободной торговли.

Протекционизм (от латинского protectio – защита, покровительство) – *это политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов.*

Суть этой политики, во-первых, в сдерживании ввоза в страну высококонкурентной зарубежной продукции, а во-вторых, в покровительстве экспорту товаров национального производства. Для проведения политики протекционизма государства используют различные торговые барьеры.

Виды торговых барьеров:

- ✓ *Таможенные пошлины или тарифы* – это налоги на импортируемые товары. Этот налог увеличивает затраты экспортёров, что приводит к повышению цены на данные товары и затрудняет их сбыт в данной стране. Таможенные пошлины бывают: *фискальные*, т.е. пошлины, вводимые на товары, которые не производят внутри страны (они пополняют бюджет страны); *протекционистские*, т.е. пошлины,

предназначенные для защиты национальных производителей от иностранных конкурентов;

- ✓ *Импортные квоты* – это ограничения количества ввозимого товара (например, ограничение количества ввозимых овощей и фруктов, которое было введено в 2002 году в РБ). Квота отличается от тарифа. Тариф ограничивает импорт, увеличивая его стоимость, квота же просто ограничивает количество легально ввозимых товаров. Сокращение импорта приводит к увеличению цены соответствующего товара. Это позволит отечественным производителям устанавливать более высокие цены на свой товар. Потребителям снова придется платить больше. Хотя результат от введения как тарифов, так и квот одинаков – поднимется цена товара, но между ними существует важное отличие. Устанавливая тариф, страна – импортер создает для себя некоторый доход. Квота же означает увеличение доходов для страны – экспортера. Каким образом это происходит? При сокращении объемов экспорта государство должно решить, какие фирмы и в каком количестве будут экспортировать свою продукцию. Фирмы – экспортеры найдут выгодным для себя заплатить своему правительству за право экспортировать, тем самым, давая доход своему государству;
- ✓ *Эмбарго* – частичный или полный запрет торговли с какой – либо страной (чаще всего применяется как средство индивидуального или коллективного давления на те или иные страны, например, частичное эмбарго ООН на закупки нефти в Ираке за её агрессивное поведение в 90-х годах XX века или США в течение многих лет накладывало эмбарго на торговлю с Кубой);
- ✓ *Стандарты* – ограничение импорта или увеличение стоимости импортных товаров путём введения определённых стандартов, т.е. ограничение или запрещение продажи товаров, которые не удовлетворяют национальным или международным стандартам. Это еще один способ увеличения стоимости импортируемых товаров;
- ✓ *Субсидии* – предоставление помощи отечественным производителям (в частности, государственная поддержка позволяет экспортёрам применять политику *демпинга*, т.е. продажу своих товаров по заниженным ценам). Вместо того, чтобы пытаться увеличить затраты импортеров, страна может защитить отечественных производителей, предоставляя им субсидии для снижения их затрат на производство. Хотя такие действия могут быть осуществлены для того, чтобы понизить цены и сделать своих потребителей богаче, следует помнить, что субсидии должны быть кем-то оплачены. На деле субсидии выплачиваются за счет налогов, собираемых со всех налогоплательщиков, таким образом, заставляя каждого поддерживать производителей этого товара независимо от того, покупает он данный товар или нет. По сравнению с этим тарифы имеют хотя бы то достоинство, что только те, кто покупает товары, облагаемые тарифом, должны платить более высокую цену;

- ✓ *Добровольные экспортные ограничения* – это ограничение страной – экспортёром в добровольном порядке объёма своего экспорта (например, в 1981 году японские автомобилестроители ввели добровольные ограничения на ввоз своих автомобилей в Америку, так как они боялись, что США введет более высокие тарифы или низкие импортные квоты).

Бывает также, что на почве протекционизма между странами разворачиваются целые «торговые войны», например, «говяжья война» между Америкой и Европейским союзом: американцы стремились расширить рынок сбыта в Европе своей дешёвой (благодаря применению гормонов роста) говядины, европейцы препятствовали этому, ссылаясь на канцерогенную опасность гормонов, но больше имея в виду интересы своих фермеров. Или «стальная война» между США и Россией, наводнившей американский рынок более дешёвой продукцией. Также известны тресковые, банановые, винные и другие войны.

Протекционистская политика имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Плюсы протекционизма: уравнивает торговый баланс, позволяет защитить национальных производителей, защищает молодые отрасли, которые только вступили на мировой рынок, стимулирует собственное производство.

Минусы протекционизма: ослабляет конкуренцию в экономике, что приводит к ухудшению качества продукции, росту затрат, снижению внедрений достижений НТП, т.е. к падению эффективности производства; в результате введения торговых барьеров растут цены на продукцию и снижаются возможности выбора; подрывает возможности экспорта, т.к. международная торговля – это «улица с двойным движением», т.е. если ограничивается импорт, то будет сокращаться и экспорт.

В настоящее время страны в большинстве случаев проводят гибкую внешнеторговую политику, сочетая методы протекционизма и элементы свободной торговли. Для регулирования отношений между странами в области международной торговли созданы международные организации:

- ✓ *ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию*, учреждена в 1964 году и на 1 апреля 2000 года объединяла 188 членов. Данный орган решает проблемы мировой торговли и экономического развития молодых государств;
- ✓ *Всемирная торговая организация (ВТО), бывшее Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ)*, заключено в 1947 году 23 государствами. В 2001 году в ВТО входило более 140 государств (в том числе Грузия, Киргизия, Латвия, Молдова, Эстония). Данная организация решает проблемы и спорные вопросы в мировой торговле;
- ✓ *ЕАСТ – Европейская ассоциация свободной торговли*, образована в 1960 году 7 европейскими государствами, сейчас в её составе 6 участников. Её цель – создание условий для свободной взаимной торговли для стран – участниц.

Тема 3.2. Международные валютные отношения

Иногда деньги слишком дорого стоят.

Ральф Эмерон,
американский философ XIX века.

*То не беда, если за рубль дают полрубля;
а то беда, когда за рубль станут
давать в морду.*

М.Е. Салтыков – Щедрин,
русский писатель.

Валюта. Конвертируемость валюты

Международная торговля и мировые хозяйственные связи сопровождаются движением денег, которые в международном обороте становятся валютой. В процессе использования валют между странами возникают определённые экономические отношения (денежные расчёты, платежи, кредиты, обмен валюты и т.д.). Эти отношения называются *валютными отношениями*.

Валюта (от итальянского *valuta* – цена, стоимость) – это денежная единица страны, участвующей в международной торговле.

Валюты разных стран делят на группы по двум основным признакам: по представительству и по обратимости.

По представительству валюты различают в зависимости от того, какую страну (или группу стран) они представляют:

- ✓ *Национальная валюта* – это денежная единица какой-либо страны (фунт стерлингов в Великобритании; рубль – в Республике Беларусь; доллар – в Соединённых штатах Америки и др.);
- ✓ *Иностранная валюта* – денежные знаки зарубежных стран, а также различные платёжные средства (векселя, чеки и др.), выраженные в иностранных денежных знаках (например, для Республики Беларусь иностранной валютой является российский рубль или монгольский тугрик);
- ✓ *Коллективная валюта* – это искусственно созданная интернациональная валюта, используемая для расчётов среди определённого круга государств (так, для членов Международного валютного фонда и ряда международных организаций в 1970 году была учреждена безналичная валютная единица СДР – специальные права заимствования в МВФ; в Европе в 1999 году введена единая валюта евро).

По обратимости валюты бывают:

- ✓ *Свободно конвертируемая* – валюта, обмениваемая на любую иностранную валюту (например, американский доллар);
- ✓ *Частично конвертируемая* – это валюта страны, которая обменивается не на все иностранные валюты;
- ✓ *Неконвертируемая валюта* – валюта, функционирующая в пределах одной страны.

Национальная валютная система формируется на основе национального законодательства с учётом международного права. Особенности её функционирования определяются условиями и уровнем развития экономики страны.

Основные элементы национальной валютной системы:

- ✓ Национальная валютная единица;
- ✓ Режим установления валютного курса, условия обратимости валюты;
- ✓ Система валютного рынка и рынка золота;
- ✓ Порядок международных расчётов страны;
- ✓ Состав и система управления золотовалютными резервами страны;
- ✓ Статус национальных учреждений, регулирующих валютные отношения.

Координация валютных отношений осуществляется на уровне правительств и посредством межгосударственных валютно-финансовых организаций. Важнейшая роль в регулировании валютных отношений принадлежит таким организациям:

- ✓ *Международный валютный фонд (МВФ)* – специализированное учреждение ООН, призванное содействовать торговому, валютному, кредитному сотрудничеству входящих в него стран. Создан в 1944 году на Бреттон-Вудской конференции, приступил к деятельности в 1947 году. В него вошли 49 государств. В конце 2000 года в него уже входило 182 государства. Капитал МВФ составляют взносы государств-участников. При этом каждое государство имеет определённую квоту (долю) в капитале, исходя из своего места в мировой экономике;
- ✓ *Международный банк реконструкции и развития или Всемирный банк* – учреждение ООН, основанное одновременно с МВФ (в 1944г., начал действовать в 1946г.) и специализирующееся на содействии странам – участницам (их 181) в кредитах и инвестициях с целью стимулирования экономического развития. МБРР создан с двумя филиалами – Международная финансовая корпорация (МФК) и Международная ассоциация развития (МАР). Условием членства в МБРР является членство в МВФ. Для принятия решения о предоставлении кредита конкретной стране МБРР направляет в данную страну группы экспертов (представителей разных стран), которые проводят исчерпывающий анализ экономики и финансов и дают рекомендации. Если эти рекомендации не принимаются, то в кредите может быть отказано. МФК финансирует, прежде всего, частный сектор в развивающихся странах. МАР предоставляет льготные или беспроцентные кредиты наименее развитым странам для развития как экономической, так и социальной инфраструктуры;
- ✓ *Организация экономического сотрудничества и развития* – организация, созданная всеми индустриально развитыми государствами, определяющая тенденции в экономическом развитии стран-членов и влияние внутренней экономической политики на платёжные балансы

других стран. В рамках ОЭСР на основе прорабатываемых ею прогнозов даются рекомендации по проведению макроэкономической политики;

- ✓ *Банк международных расчётов (БМР)* - объединение центральных банков европейских государств, Канады, Австралии, Японии и группу коммерческих банков США. Более 70 центральных банков хранят свои резервные валютные средства на счетах БМР.

Валютный курс

Одним из важнейших элементов любой валютной системы является валютный курс.

Валютный курс – это цена денежной валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны.

Основная функция валютного курса состоит в том, чтобы служить критерием эффективности внешнеэкономического обмена: определяет численное соотношение при обмене валют, позволяет сравнивать товарные цены в разных странах, определяет выгодность экспорта или импорта различных товаров.

В зависимости от воздействия государства на установление цены на денежную единицу данной страны различают три вида валютных курсов.

Виды валютных курсов:

- ✓ *Фиксированный валютный курс*, т.е. курс, который жёстко устанавливает правительство страны. Расчётной базой для определения фиксированного курса служат два основания: золотой паритет и покупательная способность. *Золотой паритет* предполагал, что обменное соотношение между валютами устанавливается по количеству представляемого ими золота (например, английский фунт стерлингов равен 0,25 унций золота, а доллар США – 0,05, то золотой паритет между ними достигается при соотношении 1 фунт = 5 долларам, следовательно, валютный курс фунта к доллару составляет 1:5). *Паритет покупательной способности* предполагает установление валютного курса по способности покупать определённый набор товаров и услуг – стандартную «потребительскую корзину» (например, если в США стоимость «корзины» составляет 1000 долларов, а в Германии 2500 евро, то обменный курс 1:2,5);
- ✓ *Свободно плавающий обменный курс*, т.е. курс, который определяется спросом и предложением валют. Такой курс постоянно и гибко меняется под воздействием спроса и предложения денег на валютном рынке;
- ✓ *Управляемо плавающий валютный курс* – это гибкий курс, гибко меняющийся в зависимости от спроса и предложения валюты, но вместе с тем целенаправленно регулируемый государством. При этом главная цель регулирования – не допускать резких скачков курса национальной валюты, обеспечить его относительную устойчивость и нужную направленность в его долговременных изменениях.

С ростом сотрудничества стран в конце XIX века сформировалась международная система валютных курсов.

Международные системы валютных курсов:

- ✓ *Система золотого стандарта* – система, основанная на золотом паритете валют, действовала с 1879г. до 1934 года. Данная система предусматривала *фиксированный* валютный курс. Золотой стандарт привязывает денежное предложение к золоту. Количество денег непосредственно связано с объёмом официального золотого запаса страны. Считалось, что в стране принят золотой стандарт, если она выполняет условия: устанавливает определённое золотое содержание своей денежной единицы, поддерживает жёсткое соотношение между своими запасами золота и внутренним предложением денег, не препятствует свободному экспорту и импорту золота. Крах системе золотого стандарта положила Великая депрессия в США 30-х годов;
- ✓ *Бреттон – Вудская система*, юридически оформлена была в 1944 году в виде Устава Международного валютного фонда. В данной системе был осуществлён переход к золотодолларовому стандарту и взаимной конвертируемости валют. По этой системе в качестве мировых денег выступало золото, но одновременно использовались доллары. Валютные курсы фиксировались на основе сложившихся рыночных курсов валют по отношению к доллару и официальной цене золота в долларах. Доллар был признан в качестве мировых денег по двум причинам: США вышли из второй мировой войны с наиболее сильной экономикой, в США был огромный запас золота, которое они продавали по фиксированной цене 35\$ за унции (1 унция = 28,3 грамма). Доллар стал рассматриваться как заменитель золота и считался «таким же хорошим, как золото». Однако, механизм международных расчётов, основанных на использовании долларов США в качестве международного средства, содержал в себе предпосылки кризиса. Страны увеличивали у себя резерв долларов, золотые запасы США истощались, т.е. доллар уже не мог выполнять роль международной резервной валюты. Кроме того, изменилось соотношение сил в пользу Западной Европы и Японии. Поэтому 15 августа 1971 года президент США Р. Никсон приостановил конвертируемость доллара в золото, т.е. золото прекратили продавать по 35\$ за унцию и пустили доллар в свободное «плавание». Тем самым прекратила своё существование Бреттон-Вудская система валютных курсов;
- ✓ *Ямайская валютная система (система плавающих валютных курсов)*, юридически оформлена в 1976 году соглашением стран-членов МВФ в Кингстоне (столице Ямайки). Это система управляемых валютных курсов с их увязкой в рамках региональных валютных групп. Мировым эталоном денег была провозглашена международная денежная единица СДР, хотя она так и не была введена (использовалась только в безналичных расчётах). По данной системе валютные курсы могут

«свободно плавать», но с другой стороны, частые изменения могут привести к нарушению торговых и финансовых потоков. Поэтому по общей договорённости в 1976 стран-членов МВФ центральные банки должны «управлять» изменениями курсов своих стран, т.е. стабилизировать их. В рамках этой системы существуют следующие основные режимы плавания валютных курсов: США, Канада, Великобритания, Япония и ряд небольших государств имеют свободно колеблющиеся в зависимости от спроса и предложения курсы валют; значительная часть стран-членов Европейского Союза зафиксировали курсы взаимного обмена своих валют, создав Европейскую валютную систему, по отношению к третьим валют они плавают совместно;

- ✓ многие страны осуществили привязку своих валют к колебаниям курсов валют своих ведущих внешнеэкономических партнёров. Так, валюты 38 стран следуют в своих колебаниях за долларом США.

Т.к. валютный курс может изменяться, то национальная валюта может обесцениваться (девальвировать) или дорожать (ревальвировать).

Девальвация – это обесценивание национальной валюты.

Например, 1\$ США стоил 1000 белорусских рублей. А сейчас стоит 2150 белорусских рублей, т.е. для покупки 1 доллара США сейчас требуется больше национальной валюты.

Ревальвация – это удорожание национальной валюты, т.е. для покупки единицы иностранной валюты требуется меньше национальной валюты.

Изменение курса национальной валюты отражается на состоянии экспорта и импорта страны. При росте курса национальной валюты выгодным становится импорт. При снижении курса, наоборот, экспорт.

Литература

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями). – Мн.: «Беларусь», 2002.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – Мн.: Интерпрессервис, 2003.
3. «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности РБ» Закон Республики Беларусь. – Мн.. 1996.
4. «О собственности в Республике Беларусь» Закон РБ // Ведомости ВС РБ. – 1991. - №2.
5. Бичик С.В. Основы экономической теории: Пособие / С.В. Бичик. – Мн.: Университетское, 2001.
6. Куликов Л.М. Основы экономической теории: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002.
7. Курс экономической теории: Учеб. пособие / А.Н. Тур, М.И. Плотницкий, Э.И. Лобкович и др.; Под ред. М.И. Плотницкого, А.Н. Тура. – Мн.: «Мисанта», 1999.
8. Любимов Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний: Учебник для 10 и 11 кл. школ и кл. с углубл. изуч. экономики. – 6-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2002.
9. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11 –го изд. – М.: Республика, 1995.
10. Макроэкономика: Учеб. пособие / Т.С. Алексеенко, Н.Ю. Дмитриева, Л.П. Зенькова и др.; Под ред. Л.П. Зеньковой. – Мн.: Новое знание, 2002.
11. Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. – М.: Дело, 1996.
12. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1995.
13. Чепиков М.Ю. Макроэкономика: Конспект лекций / М.Ю. Чепиков. Мн.: БГУ, 2002.
14. Экономика: Учеб. пособие / М.И. Плотницкий, М.Г. Муталимов, Г.А. Шмарловская и др.; Под ред. М.И. Плотницкого. – М.: Новое знание, 2002.
15. Экономическая теория: Учеб. пособие / В.Л. Клюня, И.В. Новикова, М.Л. Зеленкевич и др.; Под общ. ред. В.Л. Клюни, И.В. Новиковой. – Мн.: ТетраСистемс, 2001.
16. Толковый словарь рыночной экономики. – М. «Глория», 1993.

Содержание

<u>Введение</u>	2
<i>Тема 1. Предмет и метод экономической теории</i>	2
Экономическая теория в системе социально-гуманитарных знаний	2
Предмет и функции экономической теории	4
Методы экономической науки и разделы экономической теории	5
Этапы развития экономической мысли	8
<i>Тема 2. Экономическая система общества</i>	14
Понятие экономической системы общества, её структура	14
Типы экономических систем	15
Собственность в экономической системе	20
Разгосударствление и приватизация в Республике Беларусь	24
<i>Тема 3. Производство и потребности</i>	27
Понятие производства, воспроизводства. Факторы производства	28
Потребности и их классификация	30
Проблема выбора, ограниченность, альтернативная стоимость.	32
Кривая производственных возможностей	
Эффективность производства, показатели эффективности	35
Рынки факторов производства	36
<i>Тема 4. Рынок, его структура и функции</i>	39
Понятие рынка. Рынок в широком и узком смысле	40
Структура рынка. Субъекты и объекты рыночного хозяйства	42
Функции рынка	44
Инфраструктура рынка	46
<u>Раздел 1. Микроэкономика</u>	50
<i>Тема 1.1. Спрос и предложение. Эластичность спроса и предложения.</i>	50
<i>Рыночное равновесие</i>	
Рыночный спрос и его детерминанты. Закон спроса.	50
Эластичность спроса	
Рыночное предложение и его детерминанты. Закон предложения.	57
Эластичность предложения	
Рыночное равновесие	61
<i>Тема 1.2. Теория потребления</i>	65
Потребление и полезность. Суммарная и предельная полезность	65
Бюджетные ограничения. Кривые безразличия.	69
Равновесие потребителя	
Эффект дохода, эффект замещения	73
<i>Тема 1.3. Теория производства</i>	76
Фирма (предприятие) в системе экономических отношений.	76
Производственная функция фирмы	
Производство в краткосрочном периоде	81
Издержки производства	84
Доход. Виды дохода	88

Издержки фирмы в долгосрочном периоде. Эффект масштаба	89
<i>Тема 1.4. Конкуренция. Механизмы совершенной и несовершенной конкуренции</i>	92
Сущность конкуренции. Виды конкуренции	92
Совершенная конкуренция. Максимизация прибыли и минимизация убытков совершенной конкуренции	95
Несовершенная конкуренция	98
<u>Раздел 2. Макроэкономика</u>	104
<i>Тема 2.1. Национальная экономика. Государственное регулирование экономики</i>	104
Понятие национальной экономики	104
Валовой внутренний продукт (ВВП).	108
Валовой национальный продукт (ВНП). Методы подсчёта	
Национальное богатство. Структура национального богатства	112
Государственное регулирование экономики. Экономический рост	113
<i>Тема 2.2. Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие</i>	116
Понятие совокупного спроса и совокупного предложения	116
Совокупное потребление и совокупное сбережение	120
Инвестиции	120
<i>Тема 2.3. Макроэкономическая нестабильность. Экономические циклы, безработица, инфляция</i>	122
Экономические циклы	122
Безработица. Типы безработицы	124
Инфляция. Типы и виды инфляции	126
<i>Тема 2.4. Денежно-кредитная система. Монетарная политика</i>	129
Возникновение и сущность денег. Виды денег. Функции денег	130
Денежный рынок	134
Кредитная система	136
Монетарная политика	139
<i>Тема 2.5. Финансовая система и основы фискальной политики</i>	140
Понятие финансовой системы	140
Налоги. Виды налогов	141
Государственный бюджет. Бюджетный дефицит и государственный долг	144
Понятие фискальной политики	147
<u>Раздел 3. Международная экономика</u>	149
<i>Тема 3.1. Международная торговля. Международная торговая политика</i>	149
Международная торговля. Абсолютное и сравнительное преимущество	149
Торговые барьеры	152
<i>Тема 3.2. Международные валютные отношения</i>	155
Валюта. Конвертируемость валюты	155

Валютный курс
Литература

157
160