

**Министерство сельского хозяйства РФ
Новозыбковский филиал
ФГБОУ ВО
«Брянский государственный аграрный университет»**

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

*для специальности 38.02.01
Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)*

Учебное пособие

Брянск 2015

УДК 330(07)

ББК 65.01

О 75

Основы экономической теории: учебное пособие /
Сост. Т.В. Скоробогатая. – Брянск: Издательство Брянско-
го ГАУ, 2015. – 170 с.

Учебное пособие составлено в соответствии с рабо-
чей программой учебной дисциплины Основы экономиче-
ской теории для специальности 38.02.01 Экономика и бух-
галтерский учет (по отраслям).

Печатается по решению методического совета Ново-
зыбковского филиала Брянского ГАУ.

© Брянский ГАУ, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Раздел 1. Экономика и экономическая наука.....	6
Тема 1.1. Экономическая теория как наука, ее предмет, метод и функции.....	6
Тема 1.2. Производство – основа развития общества....	19
Раздел 2. Микроэкономика	29
Тема 2.1. Рынок как развитая система отношений товарно – денежного обмена.....	29
Тема 2.2. Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие.....	35
Тема 2.3. Анализ издержек производства.....	51
Тема 2.4. Рыночные структуры.....	69
Тема 2.5. Рынки факторов производства	77
<i>Раздел 3. Макроэкономика.....</i>	<i>90</i>
Тема 3.1. Макроэкономика как составная часть экономической науки.....	90
Тема 3.2. Финансовая система и финансовая политика государства.....	105
Тема 3.3. Денежно-кредитная система и монетарная политика государства.....	119
Тема 3.4. Роль государства в рыночной экономике.....	134
Тема 3.5. Мировой рынок и международная торговля.....	152
Список использованной литературы:	168

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая теория - строгая и точная наука, оперирующая сложным понятийным аппаратом, способная моделировать и определять экономическую ситуацию.

Экономическая теория не может предугадывать экономические явления и процессы, но может пояснять логику развития и характер функционирования любой экономической системы. Изучение исторических форм экономического развития человеческого общества позволяет узнать устройство экономики, использовать наиболее эффективные средства и способы повышения уровня жизни людей.

Экономическая теория учит понимать сложный экономический мир, формирует гражданское сознание, вырабатывает экономический тип мышления. Экономические знания сами по себе не являются залогом успеха в жизни, в предпринимательской деятельности, но они необходимы не только профессионалам. Они помогают преодолеть социальное суеверие, разорительное невежество, приобщают к высокой этике экономических отношений, ибо только разумная и эффективная экономика может быть нравственной.

Задача дисциплины «Основы экономической теории» - вскрыть теоретические основы и принципы функционирования, развития народного хозяйства, показать множественность подходов анализа экономической действительности. При изучении курса необходимо выстроить представление о структуре и инфраструктуре хозяйства, механизме взаимодействия экономических агентов, системе мер по обеспечению устойчивого, сбалансированного роста национального хозяйства, определить особенности экономического развития Российской Федерации.

Цель изучения дисциплины заключается в том, чтобы студент овладел теорией экономической науки, знал реальную хозяйственную практику государственных, коммерческих и некоммерческих структур, сформировать

навыки самостоятельного творческого анализа экономической действительности.

Дисциплина считается освоенной, если студент знает:

- предмет, метод и функции экономической теории;
- историю развития экономической теории;
- основные микро- и макроэкономические категории и показатели, методы их расчета;
- построение экономических моделей;
- характеристику финансового рынка, денежно-кредитной системы;
- основы формирования государственного бюджета;
- рыночный механизм формирования доходов и проблемы социальной политики государства;
- понятия мировой рынок и международная торговля;
- основные направления экономической реформы в России.

умеет:

- оперировать основными категориями и понятиями экономической теории;
- использовать источники экономической информации, различать основные учения, школы, концепции и направления экономической науки;
- строить графики и схемы, иллюстрирующие различные экономические модели;
- распознавать и обобщать сложные взаимосвязи, оценивать экономические процессы и явления, применять инструменты макроэкономического анализа актуальных проблем современной экономики;
- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом действия экономических закономерностей на микро- и макроуровнях.

Учебное пособие поможет студентам специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) приобрести вышеперечисленные знания и умения.

Раздел 1. Экономика и экономическая наука

Тема 1.1. Экономическая теория как наука, ее предмет, метод и функции

План лекции:

1. Предмет и методы экономической теории
2. Основные разделы экономической теории
3. Функции экономической науки
4. История развития экономической теории

Вопрос 1. Предмет и методы экономической теории

Экономика - это особая сфера общественной жизни со своими законами, проблемами и противоречиями. В этой сфере формируется экономический потенциал общества, производятся различные блага для удовлетворения физиологических и духовных потребностей людей.

"Экономическая теория, - говорил выдающийся английский экономист первой половины XX в. Дж. Кейнс, - не есть набор уже готовых рекомендаций, применяемых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления".

Большинство взаимодействий в обществе направляется и координируется определенными правилами, правилами игры. В экономическом поведении обширную и важную часть правил образуют права собственности. Экономическая теория пытается объяснить социальные явления, механизм взаимодействия и позволяет предвидеть направленность в экономическом поведении людей.

Существует несколько определений предмета экономической теории, или как ее называли до недавнего времени, политической экономии:

- эта наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми; - эта наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, извлечении ими средств к существованию и использовании этих средств;

- эта общественная наука, которая изучает поведение людей и групп людей в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ;

- эта наука о том, как человечество справляется со своими задачами в области потребления и производства;

- эта наука о богатстве;

- А. Маршалл сводит предмет науки к исследованию богатства, стимулов к действию человека и мотивов противодействия;

- эта наука, которая занимается общественными отношениями людей по производству, общественным строем производства и т.д.

Экономическая теория близко связана с такими учебными дисциплинами, как статистика, история, социология, политология, психология.

Методология экономической теории – это наука о методах изучения экономических процессов и экономических явлений, происходящих в обществе.

Экономическая теория широко применяет методы научного познания. Важнейшим из них является **метод научной абстракции**.

Для получения нужной информации, выявления общего понятия нам необходимо отвлекаться от явлений случайных, временных. Одновременно необходимо выявлять явления постоянные, типичные. Так, если мы хотим выявить понятие «товар», нам совершенно безразлично, о чем идет речь – о металле, хлебе, обуви и т.д.; нас интересует только то, что он создан для продажи, что его производство потребовало определенных затрат, что на

него есть спрос и что он принесет определенную прибыль. Мы абстрагировались от отдельных свойств и назначения товара и выделили те его характеристики, которые свойственны всем товарам.

Экономической теорией широко применяются такие **методы исследования**, как анализ, синтез, индукция и дедукция.

Анализ предполагает изучение явления по его составным частям, т.е. по составляющим элементам.

Синтез представляет собой метод познания явления или предмета как единого целого, объективно отражающий все внутренние связи и взаимодействия составных частей.

Если мы сравнили экономические показатели деятельности отдельных заводов, то мы говорим, что произвели анализ. Если мы объединили результаты хозяйствования отдельных заводов в общеотраслевые, то, значит, осуществили синтез.

Индукция и дедукция – два метода исследования, которые тесно связаны между собой и одновременно противоположны друг другу.

Индукция – это логическое умозаключение, при котором общие выводы делаются на основе отдельных факторов. Например, когда мы слышим об увеличении цен на продукты питания, жилье, транспорт, то делаем вывод, что наш жизненный уровень понизился. Здесь мы применили метод индукции.

Дедукция - понятие, противоположное индукции, метод, позволяющий на основании общих положений делать выводы о тех или иных частных, конкретных экономических явлениях.

Когда мы слышим, что наш жизненный уровень повысился, это значит, что на отдельные товары и услуги це-

ны понизились. В данном случае мы применили метод дедукции.

Вопрос 2. Основные разделы экономической теории

Экономическая теория рассматривает развитие экономики на четырех уровнях, логически связанных и взаимообусловленных.

1. Любая экономика опирается на конкретного товаропроизводителя - это самый низкий, но чрезвычайно важный уровень, который называется микроэкономикой.

Микроэкономика рассматривает поведение фирм, домашних хозяйств и других экономических единиц, а также функционирование рынков и общую эффективность распределения ресурсов. Рассматривает проблемы спроса, предложения, формирования цен, издержки производства, методы увеличения прибыли.

2. Отдельные предприятия, фирмы по производственному принципу объединяются в отдельные отрасли. Это объединение называется мезоэкономикой. *Мезоэкономика* рассматривает поведение отдельных подсистем национальной экономики или отраслей народного хозяйства.

3. Экономика отдельных отраслей или их групп объединяется в одно целое – государственную экономику, которая называется макроэкономикой.

Макроэкономика рассматривает поведение или функционирование национальной (государственной) экономической системы в целом: проблемы совокупного предложения и спроса, общего уровня цен, инфляции, экономического роста, уровня занятости.

4. Экономика отдельных государств в их совокупности образует метаэкономику.

Метаэкономика рассматривает поведение или функционирование мировой экономики в целом.

Вопрос 3. Функции экономической науки

Исследуя экономические явления и процессы, законы и закономерности их протекания и развития, механизм хозяйствования, экономическая теория выполняет четыре основные функции.

1. Во-первых, это *познавательная функция*. Она означает, что экономическая теория как наука служит людям для того, чтобы познавать сложные, во многом взаимосвязанные и переплетающиеся процессы экономического развития, не различимые для поверхностного наблюдения, для простого глаза. Тем самым эта наука облегчает понимание сложных вещей и явлений, делает глубинное, невидимое понятным и доступным, дает “ключ” в мир экономики.

2. Во-вторых, экономическая теория выполняет *методологическую функцию*. Методология есть учение о методах познания. Открывая законы и закономерности общих экономических процессов, экономическая теория дает всем частным экономическим наукам общие знания об экономике. Тем самым общая экономическая теория выполняет роль прочного фундамента для многоэтажного “здания” экономических наук.

3. В-третьих, для экономической теории характерна *прагматическая, т.е. практическая функция*. Это означает, что экономическая теория напрямую служит практике, обществу, людям. Эта наука открывает им наиболее полезные и эффективные направления их деятельности, учит использованию экономических методов воздействия, умению видеть неиспользованные еще пути и ресурсы, выбирать формы и способы хозяйствования, считать и оценивать как успехи, так и просчеты, видеть экономическую перспективу.

4. *Познавательная функция* состоит в том, что в категориях и принципах, законах и закономерностях экономическая теория выражает самые существенные процессы

общественного развития, обеспечивает познание сложного мира экономики, взаимосвязи производства, распределения, обмена и потребления всех элементов и структур народного хозяйства. В центре внимания экономической теории находится человек с его потребностями и интересами, отношениями к другим членам общества, природе, материальным элементам производительных сил.

Вопрос 4. История развития экономической теории

Истоки экономической науки следует искать в учениях мыслителей древнего мира, прежде всего стран Дальнего Востока. Первые попытки теоретически осмыслить экономическое устройство общества были сделаны в сочинениях Ксенофонта (430-335 гг. до н.э.), Платона (428-348 гг. до н.э.) и в меньшей степени в учении Аристотеля (384-322 гг. до н.э.).

Ксенофонт - представитель богатой афинской аристократии - в своем трактате "Домострой" восхвалял достоинства земледелия и осуждал занятие ремеслами и торговлей. В историю экономических учений он вошел как ученый, который впервые дал анализ разделению труда, а говоря о ценности товара, рассматривал ценность как в смысле потребительской стоимости, так и в смысле меновой стоимости.

Натурально-хозяйственная концепция была характерна и для экономических взглядов Платона. В своем проекте о государственном устройстве он отвел государству функцию разрешения противоречия между многообразием потребностей людей и однообразием их способностей. По мнению Платона, частную собственность могли иметь лишь лица, не способные к политической деятельности, т.е. представители третьего сословия: земледельцы, ремесленники и торговцы. Философы, управляющие обществом, и стражи не должны иметь никакой собственности.

Затрагивая вопросы товарного производства, Платон подошел к пониманию того, что в процессе обмена имеет место приведение к "соразмерности и единообразию" несоизмерных и разнообразных товаров.

Аристотель большой вклад в развитие экономической науки внес своим анализом форм стоимости, двойственности товара и развития форм торговли. Интересны его рассуждения о путях приобретения богатства и удовлетворения потребностей.

Экономическая мысль эпохи феодализма охватывает широкий круг проблем, начиная с обоснования законности владения феодальной землей, вечности деления общества на классы и кончая усилением внимания к проблемам товарно-денежных отношений. При этом, как правило, поддерживая развитие товарно-денежных отношений, кроме ростовщических, идеологи того времени стремились сохранить феодальный строй.

Политическая экономия как самостоятельная наука возникла значительно позже - в период зарождения капиталистического строя, формирования национального рынка. Она выражала интересы буржуазии как восходящего в ту пору класса. Тогда же и появился и сам термин "политическая экономия", родившийся в результате сочетания трех древнегреческих слов: "политейя" - общественное устройство, "ойкос" - дом, хозяйство и "номос" - закон.

Поскольку капиталистические отношения начали складываться прежде всего в сфере торговли, то первое, раннее течение экономической мысли в XV - XVII в.в. - меркантилизм (от итальянского "мерканте" - торговец, купец) - заключалось в познании закономерностей торговли. Согласно этой теории богатство общества выражается в накоплении денег, особенно золота и серебра, в результате торговли. Из всех видов деятельности приоритет отдавался труду, занятому в торговле, прежде всего международной,

поскольку он способствовал накоплению богатства. Меркантилизм не являлся еще экономической наукой. Его основные положения - результат не теоретического анализа, а простого описания наблюдаемых явлений и отчасти их классификация.

По мере проникновения капитала в сферу производства изменялись и взгляды идеологов буржуазии. Родоначальником классической буржуазной политической экономии является Уильям Петти (1623-1687 г.г.). Его экономические воззрения формировались в условиях быстрого роста капиталистических отношений в Англии. Его перу принадлежит целый ряд работ: "Трактат о налогах и сборах", "Слово мудрым", "Политическая арифметика", "Разное о деньгах". Как и многие другие исследователи экономических процессов, У. Петти не был "чистым" экономистом. Он был моряком, врачом, и в своем исследовании развивал идею активного торгового баланса. "Богатство каждой страны, - утверждал У. Петти, - заключается главным образом в той доле, которую она имеет во внешней торговле,... а производство таких товаров и ведение такой торговли, которое способствует накоплению в стране золота, серебра, драгоценных камней и т.п. являются более выгодными, чем другие виды производства и торговли". ("Экономические и статистические работы". М., 1940). Отдавая дань меркантилизму, он заложил основы трудовой теории стоимости. Известную формулу Петти "труд - отец и активнейший принцип богатства, земля - его мать" можно считать одним из вариантов его учения об источнике стоимости.

Представителями классической буржуазной политической экономии во Франции в XVIII в. были Ф. Кенэ (1694-1774) и А. Тюрго (1727-1781). Они перенесли вопрос о происхождении общественного богатства из сферы обращения в сферу производства. При этом ограничивали

последнюю только сельским хозяйством, считая, что богатство создается лишь в этой отрасли. Поэтому это направление в развитии экономической мысли получило название школы физиократов (термин образован от греческих слов "природа" и "власть").

Выдающийся английский экономист Адам Смит (1723-1790) вошел в историю как "Пророк свободной конкуренции". Величайшей его заслугой можно считать то, что в мире экономики он разглядел открытый Ньютоном в физическом подлунном мире естественный саморегулирующийся порядок. Основная идея в учении А. Смита - идея либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Главное произведение его жизни "Исследование о природе и причинах богатства народов" (1776) оказало громадное влияние на последующий век. Экономическая жизнь, по Смиту, подчинена объективным закономерностям, которые не зависят от воли и сознательных устремлений людей. Исходный пункт всего его исследования образует проблема разделения труда, которое связывает в единое общество "эгоистов-индивидов".

После исследования этой проблемы он переходит к изложению происхождения и употребления денег. Значительный вклад Смит внес в теорию стоимости, в учение о доходах, о производительном и непроизводительном труде, о капитале и воспроизводстве, об экономической политике государства.

Самым крупным экономистом эпохи промышленного переворота в Англии был Д. Рикардо (1772-1823). Он сформулировал серию экономических законов, которые вошли в сокровищницу политической экономии. Центральное место в учении Д. Рикардо занимают теории стоимости и денег, заработной платы и прибыли, земельной

ренты, учение о капитале и воспроизводстве. П. Самуэльсон в своем учебнике по экономике оценивает Д. Рикардо как ключевую фигуру 19 века: "Он был одним из счастливых. Ученые классического, неоклассического и посткейнсианского направлений - все ведут свою родословную из его окружения. То же самое можно сказать и о марксистах-социалистах".

Когда капиталистическое общество достигло достаточно высокой степени экономической зрелости и выявились его внутренние противоречия, когда на арену истории вышел рабочий класс, научное древо экономики раздвоилось. Одно направление через неоклассическую экономику и кейнсианство пришло к современной посткейнсианской магистральной экономике. Другое направление вышло из "Капитала" Маркса.

В противовес буржуазной политической экономии возникла пролетарская экономия, основы которой заложили идеологи рабочего класса - К. Маркс и Ф. Энгельс. Они осуществили переворот в экономической науке, создали учение о прибавочной стоимости, вскрывшее природу капиталистической эксплуатации. Был сделан глубоко научный анализ капиталистического строя, приведший авторов к выводу о его исторической ограниченности и закономерной смене социалистическим строем. В последующих лекциях марксистская теория будет рассматриваться более подробно как звено в современной магистральной экономической теории.

С конца XIX в. начинают формироваться новые подходы в экономической науке и в течение длительного времени ее различные направления так или иначе концентрировались вокруг двух основных проблем: трудовой теории стоимости и теории предельной полезности.

Неоклассическое направление возникло как реакция на экономическое учение К. Маркса. Оно господствовало

до 30-х годов нынешнего столетия и воспевало эпоху свободного предпринимательства.

Главная проблема, которая находилась в центре внимания неоклассиков (Альфред Маршалл (1842-1924) Артур Пигу (1877-1959) и др.) - удовлетворение потребностей человека. Ключевая идея Маршалла состояла в перемещении усилий с теоретических споров о стоимости к изучению проблем взаимодействия спроса и предложения как сил, определяющих процессы, протекающие на рынке. По Маршаллу, по мере потребления новых единиц, частей, долей блага, темп нарастания полезности падает, добавочная полезность, приносимая каждой новой долей снижается.

Согласно выработанному неоклассиками подходу, цена товара определяется двумя факторами: предельной полезностью (со стороны покупателя) и издержками производства (со стороны продавца).

Принципы предельной полезности послужили основанием для разработки обширной концепции предельных величин. Великая депрессия 29-33 годов показала невозможность путем свободной конкуренции разрешать социально-экономические проблемы и противоречия современного мира. Потребовалось серьезное вмешательство государства в ход экономической жизни.

На волне кризиса 30-х годов возникла теория эффективного спроса, которая предложила свои рецепты регулирования экономики и нашла применение на практике, стала составной частью экономической политики многих государств. Автором этой теории был английский экономист Джон Кейнс (1883-1946). Его идея состояла в том, чтобы применить методы активизации и стимулирования совокупного спроса (общей покупательной способности) и тем самым воздействовать на расширение производства и предложение товаров. Государство может воздействовать на инвестиции посредством регулирования уровня процен-

та, либо осуществляя инвестиции в общественные работы. Инвестиции по Кейнсу играют решающую роль в расширении платежеспособного спроса, а спрос создает предложение. Он не верил в саморегулирующийся рыночный механизм и считал, что для обеспечения экономического равновесия необходимо вмешательство извне.

В 70-80 годах, когда чрезмерное вмешательство государства в экономику стало тормозить развитие общественного производства, снова становится актуальным неоклассическое учение и остается таковым по настоящее время. Оно представлено теориями монетаризма и неолиберализма.

Монетаризм - это теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы. Для 70-х годов стала характерной не безработица, как это имело место во времена великой депрессии, а инфляция при одновременном снижении производства (стагфляция). Началась переоценка ценностей. Был выдвинут лозунг "назад к Смиту", что означало отказ от методов активного государственного регулирования.

Положительный вклад монетаризма в экономическую теорию заключается в детальном исследовании механизма воздействия денежного мира на товарный мир. Управление экономикой представители этой теории сводят к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, к достижению сбалансированности государственного бюджета. Признанным авторитетом этого направления является американский экономист Милтон Фридман.

Неолиберализм - еще одно направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью. Его представители отстаивают приоритетное значение свободы субъектов экономической деятельности. Частное предпринимательство само способно вывести экономику из кризиса, обеспечить ее подъем и благосостояние населения.

Государство должно обеспечивать условия для конкуренции и уйти от излишней регламентации рынка. Одним из основоположников и главным теоретиком неоллиберализма считается Фридрих фон Хайек ("Пагубная самонадеянность" и "Дорога к рабству" М., 1992). В своих работах он отстаивает принцип максимальной свободы человека.

Институционально-социологическое направление (Гэлбрейт Д. и др.) рассматривает экономику как систему, где отношения между хозяйствующими объектами складываются под воздействием экономических и внешнеэкономических факторов, особенно технико-экономических. В этом направлении исключительное значение придается трансформации современного общества под воздействием научно-технического прогресса. Последний ведет к преодолению социальных противоречий и бесконфликтной эволюции общества от индустриального к пост и супериндустриальному (теория конвергенции).

Вопросы для самопроверки:

1. Сформулируйте определение понятия «экономики».
2. Какие проблемы исследует экономическая теория?
3. Что изучает каждый уровень экономической теории?
4. Назовите функции экономической теории
5. Каковы различия между макро и микроэкономикой?
6. Значение экономического прогноза на современном этапе?
7. Какие противоречия Вы находите в воззрениях представленных ученых-экономистов?
8. Какие факторы, по мнению А. Смита, влияют на величину богатства нации?

9. Дж. Кейнс отводит государству большую роль в развитии экономики. Вы согласны с этим утверждением?

10. Что М. Фридмен считает главным в управлении экономикой со стороны государства? Вы согласны с ним?

Тема 1.2. Производство – основа развития общества

План лекции:

1. Производство и его стадии. Элементы процесса производства
2. Воспроизводство и его типы.
3. Экономические потребности и производственные возможности. Кривая производственных возможностей.
4. Факторы производства.

Вопрос 1. Производство и его стадии. Элементы процесса производства.

Для удовлетворения своих потребностей человеку и обществу в целом необходимо производить товары и прочие блага, т. е. необходим процесс производства. **Производство** (наиболее обобщенно) – это сфера непосредственного создания ценностей. Производство предполагает функционирование в каждом обществе определенных производительных сил, которые включают в себя ряд элементов и факторов.

В период развития человечества главными факторами производства остаются рабочая сила и средства производства. К рабочей силе можно отнести человеческий фактор, а к средствам производства – материальный фактор.

Для того чтобы произведенный товар нашел своего покупателя, производителям необходимо его доставлять – например, в магазины, оптовые базы, склады и т. д. – т. е. производитель товара и его покупатели разъединены в

пространстве и во времени. Можно сделать вывод, что, помимо производства и потребления, существуют и другие фазы: распределение результатов производства и обмен ими. Производство, объединяющее в себе все остальные фазы, называется воспроизводством.

Производство – это этап непосредственного создания товаров и услуг. Эта фаза играет наиболее важную роль.

Распределение – это этап, на котором распределяются итоги производства (результаты общественного труда), а также распределяются необходимые ресурсы для возобновления производства.

Обмен – это этап, на котором происходит обмен деятельностью между людьми и обмен продуктами труда.

Потребление – это этап, на котором произведенный продукт используется для удовлетворения потребности человека. Это заключительная фаза воспроизводства.

Но ни одна из фаз воспроизводства не может существовать отдельно, они тесно связаны между собой.

Необходимо выделять три уровня производства:

- 1) труд индивидуального работника;
- 2) производство на микроуровне (фирме, предприятии);
- 3) производство на макроуровне (в рамках общества).

Вопрос 2. Воспроизводство и его типы

Воспроизводство – непрерывный процесс, протекающий в постоянном повторении и возобновлении производства потребляемых товаров.

Воспроизводство бывает двух видов:

1) экстенсивное – в производство вовлекаются дополнительные природные и трудовые ресурсы, при этом техническая основа производства остается без изменения (изменение количества, а не качества);

2) интенсивное – предполагает совершенствование технологий производства, оборудования, что приводит к

повышению производительности труда (изменение качества, а не количества).

Для эффективного развития экономике страны необходимо перейти на интенсивный тип воспроизводства.

Различают две *формы воспроизводства*:

1) индивидуальное воспроизводство – в масштабе фирмы или отдельного домашнего хозяйства;

2) общественное воспроизводство – в масштабах страны, национальной экономики в целом, что предполагает образование фондов:

а) фонд возмещения – обеспечивает возобновление средств, потраченных в процессе создания продукта (заработная плата работников, средства на покупку сырья, обновление технологического оборудования и т. п.);

б) фонд накопления – обеспечивает организацию процесса воспроизводства, образование страховых запасов и резервов страны;

в) фонд потребления – обеспечивает удовлетворение потребностей всех членов общества.

Следует различать *2 типа воспроизводства*:

1) *простое воспроизводство*. Суть данного типа воспроизводства состоит в том, что в течение года произведенный продукт (а точнее его размер и качество), остается неизменным. При этом вся полученная выгода (прибавочный продукт) идет на личное потребление;

2) *расширенное воспроизводство*. Суть этого типа воспроизводства состоит в том, что в течение отчетного периода произведенный продукт меняется, т. е. меняется его размер и качество. Источником расширенного воспроизводства является прибавочный продукт. При этом прибавочный продукт распадается на фонд потребления (данный фонд используется для удовлетворения материальных и культурных потребностей человека) и на фонд накопле-

ния (используется для расширения производства и создания резервов и запасов).

Для современной экономики характерно расширенное воспроизводство. Это предполагает, что новые инвестиции в производство не только возмещают израсходованный капитал (сырье, материалы, оборудование), но и увеличивают его производительность дополнительными или более эффективными средствами производства. Так обеспечивается накопление капитала, т. е. укрупнение за счет добавочных капиталовложений в производство. В процессе воспроизводства капитал находится в постоянном движении и совершает кругооборот по схеме: закупка средств производства – процесс производства – реализация произведенных товаров. Такие кругообороты повторяются, образуя оборот капитала. При этом различают части производственного капитала (на стадии производства), который оборачивается и переводит свою стоимость на новый продукт по-разному, в зависимости от чего производственный капитал делится на основной и оборотный.

Вопрос 3. Экономические потребности и производственные возможности. Кривая производственных возможностей.

Потребность – объективная нужда людей в чем – либо необходимом для поддержания жизнедеятельности личности, отдельно взятой фирмы или общества в целом. Потребность руководит всеми действиями человека.

Экономические потребности делятся:

- первичные (потребности в еде, питье, одежде – заложены генетически);
- вторичные (в успехе, уважении, власти, определенной привязанности).

Такое деление потребностей условно, т.к. это индивидуально для каждого человека.

К предметам потребления относятся товары удовлетворяющие потребности отдельно взятой личности. Они подразделяются на:

1) предметы кратковременного пользования (продукты питания, одежда и т.д.)

2) длительного пользования (жилые дома, мебель, автомобиль и т.д.)

Отдельно выделяют *коллективные* потребности, которые отражают интересы страны. Их удовлетворению служит медицина, оборона, образование, экология, спорт и т.д.

С развитием человека и общества происходит переход от более низкого уровня потребностей к более высокому. Создается определенное противоречие между тем, что имеет человек, и тем, что ему становится необходимым, - проявляется действие экономического закона возвышения потребностей. Закон показывает, что в ходе экономического и технического развития общества круг потребностей меняется и количественно и качественно. Происходит постоянное движение потребностей. Потребности высшего порядка по мере их насыщения становятся обычными, а новые потребности становятся стимулом, мотивом труда. Но удовлетворить все возникающие потребности невозможно, т.к. они безграничны, а средства их удовлетворения ограничены. Главным фактором в развитии и реализации потребностей является научно-технический прогресс, который стимулирует появление новых потребностей как у производителя, так и у потребителей.

Как обеспечить рост благосостояния общества в условиях ограниченности экономических благ?

Один из источников этого роста – способность людей объединять свои усилия ради достижения этой общей задачи. В значительной степени благодаря многообразным способам сотрудничества человечество смогло пройти путь от каменного топора и ветряной мельницы до исполь-

зования энергии мирного атома, от древних папирусов до современного компьютера.

Ограниченность экономических благ и необходимость производства все большего их объема для улучшения жизни людей заставляют общество решать проблему разумного использования и рационального распределения благ. Проблема распределения ограниченных ресурсов - одна из основных проблем экономики.

Производственные возможности – возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии.

Возможный выпуск продукции характеризует **кривая производственных возможностей**. Поясним это на условном примере. Допустим, что в обществе производятся лишь два блага: зерно и ракеты. Если общество использует свои ресурсы для производства только зерна, то оно производит его 5 млн. т; если же только для производства ракет, то их производится 6 штук. При одновременном производстве обоих благ возможны следующие сочетания.

Таблица производственных возможностей

Таблица 1

Возможности	Зерно (млн. т)	Ракеты (шт.)
А	5,0	0
Б	4,8	1
В	4,5	2
Г	3,9	3
Д	3,0	4
Е	1,8	5
Ж	0	6

Из таблицы видно, что всякое увеличение производства ракет (с 0 до 6 штук) снижает производство зерна (с 5 млн. до 0 т), и наоборот.

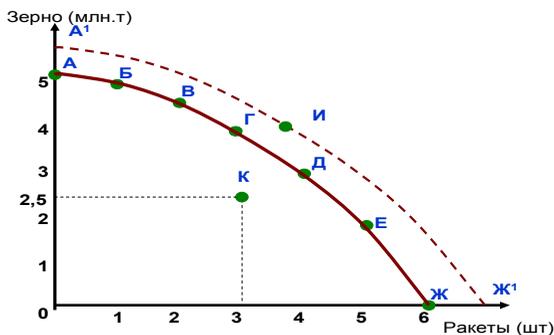


Рис. 1. Кривая производственных возможностей (кривая трансформации)

Линия АБВГДЕЖ, которую называют кривой производственных возможностей (КПВ) или кривая трансформации, показывает альтернативные варианты при полном использовании ресурсов.

Все точки, расположенные внутри фигуры ОАЖ, означают неполное использование ресурсов, например точка К (одновременное производство 2,5 млн. т зерна и трех ракет). И наоборот, любая производственная программа, характеризуемая точками за пределами фигуры ОАЖ, не будет обеспечена наличными ресурсами (например, точка И).

Кривая производственных возможностей отображает:

1. ограниченность ресурсов;
2. возможность выбора;
3. альтернативу выбора;
4. увеличение альтернативных затрат, а значит, и уменьшение доходности.

Кривая производственных возможностей обычно имеет выпуклую форму (вогнута к началу координат) или, в крайнем случае, прямой линии, если альтернативная стоимость постоянна для всех вариантов производства. Это означает, что, изменяя структуру производства, например, в пользу ракет, мы будем в большей мере использовать в

производстве ракет сравнительно малоэффективные для этого ресурсы. Поэтому каждая дополнительная ракета требует все большего сокращения производства зерна (и наоборот). Производство первой ракеты вызвало сокращение производства зерна на 0,2 млн. т, второй – на 0,3 млн., третьей – на 0,6 млн. т и т.д.

Этот пример наглядно иллюстрирует закон убывающей производительности. Кривая производственных возможностей исторична, она отражает достигнутый уровень развития технологии и степень использования имеющихся ресурсов. Если увеличиваются ресурсы или улучшается технология, площадь фигуры ОАЖ растет, кривая АБВГДЕЖ сдвигается вверх и вправо.

Если процесс происходит равномерно, то кривая АЖ симметрично смещается до положения A^1J^1 . Если происходит одностороннее увеличение эффективности технологии производства одного из благ, то сдвиг носит асимметричный характер.

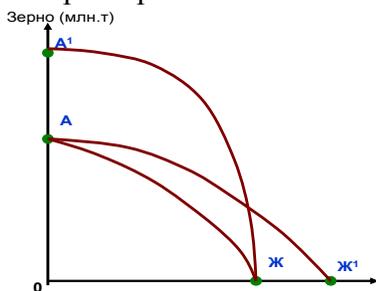


Рис. 2. Сдвиг кривой производственных возможностей при одностороннем расширении одного из видов производства

При одностороннем расширении производства зерна кривая АЖ смещается до положения A^1J , при увеличении производства ракет – до положения AJ^1 . Кривая производственных возможностей может быть использована для характеристики структурных сдвигов между промышлен-

ностью и сельским хозяйством, общественными и частными благами, текущим и будущим потреблением (потребительскими и инвестиционными товарами и услугами) и т.д. В условиях ограниченности ресурсов проблема экономического выбора неустранима, однако в различных экономических системах она решается по-разному. В традиционном обществе выбор зависит от традиций и обычаев, в командной экономике – от воли правящей элиты, в рыночном хозяйстве – от рыночной конъюнктуры.

Вопрос 4. Факторы производства

Факторы производства (ресурс) – те ресурсы, которые вовлечены в производство чего-либо;

1. **Труд** представляет собой целесообразную деятельность человека по созданию экономических благ, проявление совокупности умственных и физических способностей человека в целом.

2. **Капитал** относится к производственным (капитальным) ресурсам. Он включает в себя совокупность созданных прошлым трудом человека благ: здания, сооружения, станки, машины, инструменты и др. Акции, облигации, деньги, банковские депозиты не относятся к данному фактору производства.

3. **Земля** относится к природным ресурсам. Как фактор производства охватывает все сельскохозяйственные угодья и городские земли, которые отведены под жилищную или промышленную застройку, а также совокупность природных условий, необходимых для производства товаров и услуг.

4. **Предпринимательский талант** предполагает особые способности человека, заключающиеся в его умениях:

- организовывать производство и выпуск товаров и услуг путем соединения всех необходимых факторов производства;

- принимать основные решения по управлению производством и ведению бизнеса;
- рисковать денежными средствами, временем, трудом, деловой репутацией, поскольку деятельность на рынке связана с большой неопределенностью, а результат не гарантирован;
- быть новатором, то есть внедрять новые технологии, новые продукты, методы организации производства.

5. Одним из ключевых экономических ресурсов на современном этапе развития общества является **информация**. Обладание достоверной информацией является необходимым условием для решения стоящих перед экономическим субъектом проблем. Вместе с тем даже полная информация не является гарантией успеха. Умение использовать полученные сведения для принятия наилучшего при сложившихся обстоятельствах решения характеризует такой ресурс, как знания. Носителями этого ресурса выступают квалифицированные кадры в сфере управления, продажи и обслуживания покупателей, технического обслуживания товара. Именно этот ресурс дает наибольшую отдачу в бизнесе.

Вопросы для самопроверки:

1. Сформулируйте определение понятиям – «производство», «воспроизводство»
2. Перечислите стадии движения общественного продукта
3. Факторы производства: труд, земля, капитал, предпринимательские способности, информация
4. Что определяет кривая производственных возможностей?
5. Почему мы считаем ресурсы дефицитными?
6. Что представляет каждая точка на кривой производственных возможностей?
7. Что такое альтернативная стоимость?

Раздел 2. Микроэкономика

Тема 2.1. Рынок как развитая система отношений товарно – денежного обмена

План лекции:

1. Основные формы организации производства: натуральное и товарное производство.
2. Товар и его свойства. Основные теории стоимости.
3. Рынок, его сущность, функции и структура.

Вопрос 1. Основные формы организации производства: натуральное и товарное производство

Первой организационной формой ведения хозяйства было **натуральное хозяйство**. Обособленные производители все свои потребности удовлетворяли за счет собственного производства. Характерно для первобытно-общинного и рабовладельческого строя. Но постепенно с развитием общества углубляется разделение труда. У производителей появляется желание повысить производительность труда. Это заставляет их сосредотачивать свое внимание и усилия на производстве однотипного товара. В недрах натурального хозяйства зарождается **товарное производство**.

Товарное производство – это хозяйственная система, в которой главная роль принадлежит обособленному товаропроизводителю, специализирующемуся на производстве одного конкретного товара. Одним из первых методов торговли был **бартер**. Бартер – это натуральный обмен непосредственно вещами (товарами), при котором деньги как средство обращения исключаются.

Товарное производство в своем развитии прошло два этапа:

1. Простое товарное производство осуществляется мелкими обособленными товаропроизводителями, которые специализируются на производстве определенных товаров. Производитель, будучи мелким собственником применяет только свой труд и труд своей семьи, должен самостоятельно произвести продукцию и реализовать ее, не только возместив затраты, но и получив прибыль. Несмотря на это, все товаропроизводители работают друг на друга, т.к. все товары производятся для удовлетворения потребностей других.

2. Капиталистическое товарное производство. На рынке появляется товар особого рода – *рабочая сила*, которая продается ее носителем – свободным гражданином, а приобретается хозяином средств производства. В результате соединения рабочей силы и средств производства создается продукт, который является собственностью хозяина средств производства. Наемная рабочая сила выступает производителем товаров и услуг, но товар принадлежит не рабочему, а хозяину средств производства.

Высшей степенью развития товарного производства является капиталистический способ производства. Он характеризуется:

- появлением товара рабочей силы. С возникновением капитализма появилось огромное количество лично свободных людей, лишенных всяких средств производства и желающих предложить свой труд предпринимателю.
- резкое разделение населения на богатых и бедных.

Вопрос 2. Товар и его свойства. Основные теории стоимости

Товар – это продукт человеческого труда, способный удовлетворять определенные потребности общества в целом или его отдельно взятого члена и предназначенный для обмена или продажи.

Товар – это благо. Товар обладает следующими **свойствами:**

Стоимость - это овеществленный в товаре труд, т.е. затраты физической и умственной энергии товаропроизводителей на создание определенного товара.

1. Потребительская стоимость – это способность товара (услуги), наделенного определенными качествами, удовлетворять потребности человека или общества.

(Потребительская стоимость хлеба – в способности удовлетворять потребность человека в пище, потребительская стоимость газа – удовлетворяет потребность в тепле).

2. Меновая стоимость – способность товара обмениваться в определенных количественных соотношениях на другой товар. Например: 1 мешок зерна = 2 м холста, сравнение происходит по затратам труда.

Цена – стоимость товара, выраженная в деньгах.

Вопрос, ЧТО лежит в основе обмена и определяет количественную пропорцию, в которой один товар обменивается на другой, впервые поставил Аристотель. В дальнейшем разные экономисты отвечали на него по-разному.

По мнению сторонников ТРУДОВОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ, обмениваемые товары имеют общую основу в виде *трудовых затрат*, которые и определяют стоимость. Следовательно,

СТОИМОСТЬ – овеществленный в товаре общественный продукт товаропроизводителей.

По мнению сторонников ТЕОРИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ, в основе обмена лежит *полезность*.

Представители ЗАТРАТНОЙ КОНЦЕПЦИИ сводят стоимость к *издержкам*.

Попытки объединить эти теории предпринимались А. Маршаллом, Дж. Кларком, П. Самуэльсоном. Наиболее удачной оказалась теория А. Маршалла, в которой он отошел от поиска единственного источника стоимости и со-

единил теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и с теорией издержек производства.

Вопрос 3. Рынок, его сущность, функции и структура

Рынок - система организационно-экономических отношений, осуществляемая через куплю-продажу во всех звеньях воспроизводства: в сфере производства, распределения, обмена и потребления.

Рынок - это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном, безличностном механизме ценовых сигналов (образовании цены).

Рынок - результат естественно - исторического процесса развития товарного производства, обусловленный общественным разделением труда и обособлением субъектов хозяйствования.

Функции рынка:

1. Информационная функция рынка - через постоянно меняющиеся цены рынок дает участникам производства объективную информацию об общественно необходимом количестве и качестве услуг.

2. Посредническая функция рынка - экономически обособленные производители должны найти друг друга и произвести обмен результатами деятельности. Без рынка невозможно определить взаимовыгодность той или иной экономической связи.

3. Ценообразующая функция рынка - рынок устанавливает общественно необходимые затраты, соответствующие условиям предоставления основной массы услуг (несмотря на затраты разного количества ресурсов конкретным производителем).

4. Регулирующая функция рынка - в условиях рынка имеет место конкуренция, которая стимулирует снижение затрат на единицу оказываемых услуг, поощряет технический прогресс и повышает качество услуг.

Субъекты рыночных отношений:

- Домашнее хозяйство - собственники и поставщики факторов производства в рыночной экономике, полученные от продажи услуг труда, капитала доходы расходуются для удовлетворения личных потребностей.

- Бизнес - деловое предприятие (фирма), функционирующее с целью получения дохода (прибыли), поставщик товаров и услуг в рыночном хозяйстве.

- Правительство - некоммерческие организации, реализующие функции государственного регулирования экономики.

Объекты рынка:

- товары и услуги, в т.ч. факторы производства (труд, земля, средства производства);

- деньги, в т.ч. ценные бумаги, субсидии и т.п.

Инфраструктура рынка - совокупность государственных и коммерческих организаций, обеспечивающих функционирование рыночных отношений.

Три основных элемента (составных частей) рынка:

- рынок товаров и услуг (товарный рынок) - товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, посреднические фирмы;

- рынок труда - биржи труда, службы занятости;

- рынок капитала (финансовый рынок) - фондовые и валютные биржи, банки, страховые компании.

Структура рынка - внутренне строение отдельных элементов рынка. Рыночная структура - условия, в которых протекает взаимодействие субъектов рынка (рыночная конкуренция) и ряд других процессов.

Экономическая конкуренция - соревнование экономических агентов на рынке за предпочтение потребителей в целях получения наибольшей прибыли.

Несмотря на многообразие рыночных структур, обычно выделяют два основных типа (модели рынка): со-

вершенная конкуренция и несовершенная конкуренция. Каждая из названных структур отличается степенью конкурентности рынка, т.е. способностью фирм воздействовать на рынок, и, прежде всего, на цены.

Несовершенную конкуренцию принято подразделять на три основных типа: монополистическая конкуренция, олигополия, монополия.

Положительные стороны рынка:

- гибкость и высокая приспособляемость к изменяющимся условиям;
- совершенствование производства и общества, развитие технологий;
- независимость производителей и потребителей в принятии решений (экономическая свобода);
- способность удовлетворять разнообразные потребности.

Негативные стороны рынка:

- отсутствуют гарантии на доход и труд, более того - воспроизводство неравенства;
- отсутствуют стимулы для производства товаров и услуг коллективного потребления (здравоохранение, образование);
- акцент на удовлетворение запросов лиц, имеющих деньги, отсутствует ориентация на производство социально-необходимых товаров.

Вопросы для самопроверки:

1. Электронные рынки как феномен мировой
2. Функции современного рынка?
3. Каковы недостатки современной рыночной системы?
4. Каковы достоинства современной рыночной системы?
5. Раскройте понятие – «регулируемый рынок»

6. Какое положительное и отрицательное значение имел бартер в натуральном хозяйстве?
7. Каково Ваше отношение к бартеру в современной экономике?
8. Найдите общие черты и различия в простом товарном производстве и капиталистическом товарном производстве?
9. Какие условия способствовали появлению денежной формы сегодня?

*Тема 2.2. Теория спроса и предложения.
Рыночное равновесие*

План лекции:

1. Спрос и закон спроса. Кривая спроса. Ценовые и неценовые факторы изменения спроса.
2. Предложение и закон предложения. Кривая предложения. Ценовые и неценовые факторы изменения предложения.
3. Рыночное равновесие. Равновесная цена.
4. Эластичность спроса и предложения.
5. Теория поведения потребителя.

Вопрос 1. Спрос и закон спроса. Кривая спроса. Ценовые и неценовые факторы изменения спроса

Спрос – это запрос фактического или потенциального покупателя, потребителя на приобретение товара по имеющимся у него средствам, которые предназначены для этой покупки. Спрос отражает, с одной стороны, потребность покупателя в некоторых товарах или услугах, желание приобрести эти товары или услуги в определенном количестве и, с другой стороны, возможность оплатить покупку по цене, находящейся в пределах «доступного» диапазона.

С позиций количественного измерения спрос на товар, понимается как объём спроса, означает количество данного товара, которое покупатели (потребители) желают, готовы и имеют денежную возможность приобрести за некоторый период по определенным ценам.

Величина спроса – количество товара или услуг определенного вида и качества, которое покупатель желает купить по данной цене в течение определенного периода времени. Величина спроса зависит от доходов покупателей, цен на товары и услуги, цен на товары-субституты и комплементарные блага, ожиданий покупателей, их вкусов и предпочтений.

Закон спроса – величина (объём) спроса уменьшается по мере увеличения цены товара. Математически это означает, что между величиной спроса и ценой существует обратная зависимость. То есть повышение цены вызывает понижение величины спроса, снижение же цены вызывает повышение величины спроса.

Неценовые факторы, влияющие на спрос:

- Уровень доходов в обществе
- Размеры рынка
- Мода, сезонность
- Наличие товаров-субститутов (заменителей)
- Инфляционные ожидания.

Кривая спроса – кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени. Кривая имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене (рис. 3).

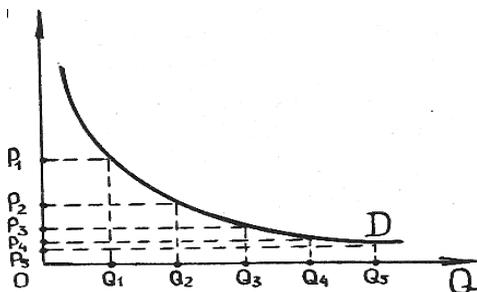


Рис. 3 Кривая спроса

Закон не действует в следующих случаях:

- при ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен;
- если покупатели ожидают дальнейшего снижения цен;
- для редких и дорогостоящих товаров (золото, драгоценности, дома), являющихся средством помещения денег;
- при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары.

Совокупный (агрегированный) спрос – агрегированный макроэкономический показатель, совокупный спрос на конечные товары и услуги всех макроэкономических агентов в определенный промежуток времени и при определенных уровнях цен.

Вопрос 2. Предложение и закон предложения. Кривая предложения. Ценовые и неценовые факторы изменения предложения

Предложение – возможность и желание продавца (производителя) предлагать свои товары для реализации на рынке по определённым ценам. Такое определение описывает предложение и отражает его суть с качественной стороны. В количественном плане предложение характеризу-

ется по своей величине и объёму. Объём, величина предложения – это количество продукта (товара, услуг), которое продавец (производитель) желает, может и способен в соответствии с наличием или производительными возможностями предложить для продажи на рынке в течение некоторого периода времени при определённой цене.

Как и объём спроса, величина предложения зависит не только от цены, но и от ряда неценовых факторов, включая производственные возможности, состояние технологии, ресурсное обеспечение, уровень цен на другие товары, инфляционные ожидания.

Закон предложения – при прочих неизменных факторах величина объёма предложения увеличивается по мере увеличения цены на товар.

Рост величины предложения товара при увеличении его цены обусловлен в общем случае тем обстоятельством, что при неизменных издержках на единицу товара с увеличением цены растёт прибыль и производителю (продавцу) становится выгодным продать больше товара.

Факторы, влияющие на предложение:

- Наличие товаров заменителей.
- Наличие товаров-комплементов (дополняющих).
- Уровень технологий.
- Объём и доступность ресурсов.
- Налоги и дотации.
- Природные условия.
- Ожидания (инфляционные, социально политические).
- Размеры рынка.

Кривая предложения – это кривая, которая показывает зависимость между ценой и количеством предлагаемого продукта (Рис 4.)

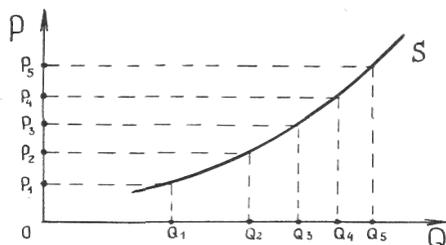


Рис. 4 Кривая предложения

Совокупное предложение (AS) – это общее количество товаров и услуг, которое может быть создано и предложено для реализации при каждом возможном уровне агрегированных цен.

Вопрос 3. Рыночное равновесие. Равновесная цена

Экономическое равновесие – это точка, в которой объём спроса и объём предложения равны.

В экономике, экономическое равновесие характеризует состояние, в котором экономические силы сбалансированы и, в отсутствие внешних воздействий, (сбалансированные) величины экономических переменных не будут изменяться.

Рыночное равновесие – ситуация на рынке, когда спрос на товар равен его предложению; объём продукта и его цену называют равновесными или ценой рыночного клиринга. Такая цена имеет тенденцию в отсутствие изменений спроса и предложения оставаться неизменной (Рис. 5).

Рыночное равновесие характеризуется равновесной ценой и равновесным объёмом.

Равновесная цена – цена, при которой объём спроса на рынке равен объёму предложения. На графике спроса и предложения она определяется в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения.

Равновесный объём— объём спроса и предложения товара при равновесной цене.

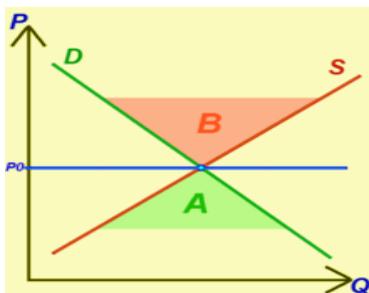


Рис. 5 Рыночное равновесие

P – цена

Q – количество товара

S – предложение

D – спрос

P_0 – цена при рыночном равновесии

A – увеличение спроса – при $P < P_0$

B – увеличение предложения – при $P > P_0$

Свободное движение цены в соответствии с изменением спроса и предложения, приводит к тому, что товары, проданные на рынке, распределяются в соответствии со способностью покупателей оплатить цену, предлагаемую производителем. Если спрос превышает предложение, то цена будет расти до тех пор, пока спрос не перестанет превышать предложение. Если предложение больше, чем спрос, то на рынке совершенной конкуренции цена будет снижаться до тех пор, пока все предлагаемые товары не найдут своих покупателей.

Равновесие бывает *устойчивым* и *неустойчивым*. Если после нарушения равновесия рынок приходит в состояние равновесия и устанавливаются прежние равновесные цена и объём, то равновесие называют устойчивым. Если после нарушения равновесия устанавливается новое рав-

новесие и изменяется уровень цен и объём спроса и предложения, то равновесие называют неустойчивым.

Устойчивость равновесия – способность рынка приходить в состояние равновесия путём установления прежней равновесной цены и равновесного объёма.

Вопрос 4. Эластичность спроса и предложения

Как же количественно оценить, насколько изменится величина спроса при процентном изменении цены?

В экономической теории мера реакции одной величины на изменение другой называют **эластичностью**.

Ценовая эластичность спроса по цене – мера реакции величины спроса на данный товар или услугу, вызванной изменением цены этого товара или услуги.

Спрос эластичен, если при изменении цены товара на 1% величина спроса на него изменится более чем на 1%.

Спрос неэластичен, если при изменении цены товара на 1% величина спроса на него изменится менее чем на 1%.

Факторы, влияющие на эластичность:

1. Наличие заменителей. Чем больше заменителей тем более эластичен спрос.

2. Степень необходимости данного товара для потребителя. Чем более необходим, тем менее эластичен.

3. Доля, занимаемая товаром в бюджете потребителя. Если эта доля небольшая (мыло, зубная щетка, зубная паста.), то спрос на эти товары неэластичен.

4. Фактор времени. Спрос более эластичен в долгосрочном периоде.

Коэффициент эластичности может иметь следующие значения по модулю:

$E > 1$ – спрос эластичный;

$E < 1$ – спрос неэластичный;

$E = 0$ – абсолютно неэластичный спрос;

$E = 1$ – единичная эластичность;

Эластичность спроса по доходу - мера чувствительности спроса к изменению дохода; отражает относительное изменение спроса на какое-либо благо вследствие изменения дохода потребителя.

Эластичность спроса по доходу выступает в следующих основных формах:

1. Положительная, предполагающая, что увеличение дохода (при прочих равных условиях) сопровождается ростом объемов спроса. Положительная форма эластичности спроса по доходу относится к нормальным товарам, в частности, к товарам роскоши;

2. Отрицательная, предполагающая сокращение объема спроса с увеличением дохода, т. е. существование обратного соотношения между доходом и объемом покупок. Эта форма эластичности распространяется на некачественные блага;

3. Нулевая, означающая, что объем спроса нечувствителен к изменению дохода. Это блага, потребление которых нечувствительно к доходам. К ним, в частности, относятся товары первой необходимости.

Эластичность спроса по доходу зависит от следующих факторов:

1. От значимости того или иного блага для бюджета семьи. Чем больше благо нужно семье, тем меньше его эластичность;

2. Является ли данное благо предметом роскоши или первой необходимости. Для первого блага эластичность выше, чем для последнего;

3. От консерватизма спроса. При увеличении дохода потребитель не сразу переходит на потребление более дорогих благ.

Необходимо отметить, что для потребителей, имеющих разный уровень дохода, одни и те же товары могут

относиться или к предметам роскоши, или к предметам первой необходимости. Подобная оценка благ может иметь место и для одного и того же индивида, когда у него изменяется уровень дохода.

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

Различают три вида перекрестной эластичности спроса по цене:

1. Положительная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимозаменяемым товарам (товарам-субститутам). Например, масло и маргарин являются товарами-заменителями, они конкурируют на рынке. Повышение цены на маргарин, которое удешевляет масло по отношению к новой цене маргарина, вызывает рост спроса на масло. В результате увеличения спроса на масло кривая спроса на него сместится вправо и его цена поднимется. Чем больше взаимозаменяемость двух благ, тем больше величина перекрестной эластичности спроса по цене.

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

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

Важным фактором, обуславливающим перекрестную эластичность спроса по цене, являются естественные характеристики товаров, их способность к замещению друг друга в потреблении.

Знание перекрестной эластичности спроса по цене может использоваться в планировании. Допустим, что ожидается рост цен на природный газ, что неизбежно повысит спрос на электроэнергию, поскольку эти продукты являются взаимозаменяемыми в отоплении и приготовлении пищи. Предположим, что перекрестная эластичность спроса по цене в долгом периоде составляет 0,8, в таком случае 10%-ное увеличение цены природного газа приведет к росту объема спроса на электроэнергию на 8%.

Мера взаимозаменяемости благ выражается в величине показателя перекрестной эластичности спроса по цене. Если незначительный прирост цены одного блага вызывает большой прирост спроса на другое благо, то они являются близкими заменителями. Если незначительный рост цены одного блага вызывает большое сокращение спроса на другое благо, то они являются близкими дополняющими благами.

Эластичность предложения – степень изменения в количестве предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене. Процесс возрастания эластичности предложения в долгосрочном и краткосрочном периодах раскрывается через понятия мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия.

Коэффициент эластичности предложения – числовой показатель, отражающий степень изменения количества предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене.

Эластичность предложения зависит от:

- особенности производственного процесса (позволяет производителю расширить производство товара при повышении цены на него или переключиться на выпуск другого товара при снижении цен);
- временного фактора (производитель не в состоянии быстро реагировать на изменения цен на рынке);
- зависит и от (не)способности данного товара к длительному хранению.

Вопрос 5. Теория поведения потребителя

Экономическая наука требует инструмента для измерения мотивов потребительского поведения. В XIX в. была предложена мера, названная полезностью. Дополнительное увеличение полезности, получаемое при потреблении дополнительной единицы блага данного вида, называется **предельной полезностью** – MU. Сумма предельных полезностей дает **общую полезность** – TU. (Рис.6)

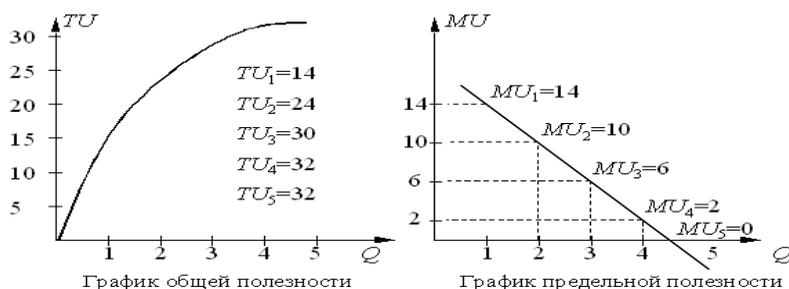


Рис. 6 График общей и предельной полезности

Здесь можно выделить следующие тенденции:

1. Если одно и то же благо используется для разных целей, то рациональный покупатель в состоянии проран-

жировать их по степени важности (для него). Например, если у вас определенное количество сахара для чая, варки варенья, выпечки торта, добавки в творог и т. д., то вы в состоянии определить степень важности каждого варианта использования сахара и сделать свой выбор. Если сахара недостаточно, то от самого последнего способа придется отказаться.

2. Если одно и то же благо используется для одной цели, то полезность от потребления дополнительного количества, т. е. предельная полезность, будет падать. Например, если вы пьете чай с сахаром, то вряд ли каждая дополнительная ложка сахара в стакан чая даст вам одинаковую полезность. Очень скоро благо превратится в антиблаго. Общая полезность будет расти до тех пор, пока есть прирост предельной полезности. А значит, с точки зрения рационального потребителя, дальнейшее увеличение потребления данного блага бессмысленно

Наличие критерия выбора у рационального потребителя – это полезность. Имея определенную сумму денег, каждый стремится израсходовать ее самым лучшим образом, с максимальной полезностью.

В связи с тем, что происходит насыщение потребностей, предельная полезность все время уменьшается. При насыщении предельная полезность равна нулю. Предельная полезность может быть отрицательной, если возникает избыточное потребление. Наиболее яркий пример можно наблюдать при избыточном потреблении мяса, хлеба, любой жирной пищи и т. д. Кривые TU и MU представлены на рисунке выше.

$$MU = TU_2 - TU_1.$$

Как объясняется механизм выбора потребителя на основе полезности? На рынке имеется определенное коли-

чество товаров. Причем все товары имеют свои цены. Гипотеза об убывающей предельной полезности дает ответ на причину различий в ценах – из-за различий в редкости благ. Вода дешева не потому, что она изначально дешева, а потому что ее много.

Покупатель выбирает для себя такое соотношение товаров, которое принесет ему максимальное удовлетворение при имеющемся уровне дохода. Обозначив цифрами некоторые товары, мы можем провести расчет максимизации полезности согласно формулы денег.

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = MU$$

В случае, если цена на какой-либо товар вырастет, то сократившееся потребление увеличит полезность от этого товара, и дробь снова выровняется.

Одна из главных трудностей теории предельной полезности состоит в том, что категория «полезность» – чисто субъективное понятие; его нельзя измерить с помощью какого-либо прибора. Полезность – как боль, можно лишь сказать больше она или меньше, но измерить ее невозможно. Таким образом, перед создателями теории предельной полезности возникла проблема размерности, разрешить которую удалось при помощи так называемой «кривой безразличия», т.е. заменив абсолютные единицы полезности относительными величинами.

Начнем с потребителя, располагающего определенным денежным доходом, который он целиком тратит на потребление. Допустим, что он покупает только два вида товаров – например, пищу и одежду по сложившимся ценам. Предположим теперь, что потребитель может сказать нам, какую из комбинаций этих товаров он предпочитает.

Составим таблицу из предпочтений, например, четырех потребителей – А, В, С, D (см. таблицу 2).

Таблица 2.

Комбинация	Пища	Одежда
А	1	6
В	2	3
С	3	2
Д	4	1,5

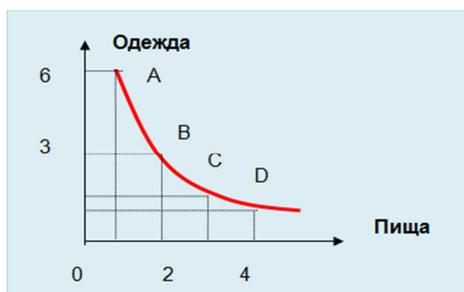


Рис. 7 Кривая безразличия потребителя

На рис. 7 комбинации показаны графически. Мы откладываем единицы одежды по одной оси, а единицы пищи – по другой. Каждая из комбинаций – А, В, С и D представлена одной точкой. Теперь объединим полученные точки плавной линией. Комбинации пищи и одежды, обладающие равной полезностью, представлены в виде *кривой безразличия* (или так называемой «*кривой равных полезностей*»). Эта кривая безразличия проведена таким образом, что если бы наш потребитель мог выбрать любую точку на ней, он бы не знал, на чем остановиться. Все были бы для него одинаково желательны, и ему было бы совершенно все равно, какую комбинацию он получит. Таким образом, теоретикам теории предельной полезности при помощи кривой безразличия удалось уйти от необходимости непо-

средственного измерения полезности в каких-либо единицах и перейти к проблеме выбора потребителя, что позволяет давать количественные оценки.

Бюджетная линия. Диапазон вариантов выбора, открывающихся перед потребителем, ограничивается его доходами. То есть потребитель, как правило, соотносит свои расходы и свои доходы, или, как говорят, имеет свой бюджет. Представим на графике бюджетную линию. Предположим, что бюджет студента на питание равен 500 долл. в неделю; цена 1 кг куриного мяса составляет 2,5 долл., а цена одной пачки сливочного масла – 2 долл. Если студент потратит все деньги на мясо кур, то он сможет купить 20 кг, если же все деньги истратит на масло, то сможет купить 25 пачек. Возможны также комбинации: например, 8 кг мяса и 15 пачек масла, или 16 кг мяса и 5 пачек масла. Принимая во внимание, что может быть выбрана любая комбинация, построим непрерывную линию по точкам. Такая линия называется *бюджетной* (рис. 8).



Рис. 8 Бюджетная линия

Если обозначить количество куриного мяса через x , а количество пачек масла через y , то уравнение бюджетной линии можно записать в следующем виде:

$$2,5x + 2y = 50.$$

Точка М на графике показывает, что бюджет расходуется не полностью; точка N показывает, что потребитель расходует больше, чем имеет доход (следовательно, занимает деньги).

Теперь, объединяя графики кривой безразличия и бюджетной линии, получим (рис. 9):

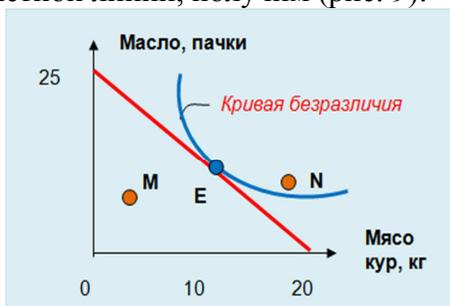


Рис. 9 Объединенный график кривой безразличия и бюджетной линии

Кривая безразличия и бюджетная линия соприкасаются в точке E, которая показывает, что максимум полезности из данных товаров и при данном бюджете потребитель извлечет, потребляя 12 кг куриного мяса и 10 пачек сливочного масла.

Подводя итог краткому анализу теории предельной полезности рациональному поведению потребителя, мы можем сделать вывод, что эта теория дает ключ к пониманию многих экономических явлений и процессов – в первую очередь объясняет типологию потребительского поведения, а также то, почему кривая спроса имеет вид обратно пропорциональной зависимости.

Вопросы для самопроверки:

- Сформулируйте определение спроса.
- В чем заключается сущность закона спроса?

- Перечислите факторы, влияющие на величину спроса.
- Сформулируйте определение предложения.
- В чем заключается сущность закона предложения?
- Перечислите факторы, влияющие на величину предложения.
 - Как формируется рыночное равновесие?
 - Регулирование цен государством. Нижние и верхние границы цен.
 - Эластичность спроса и предложения
 - Полезность, ее характеристики.
 - Как взаимосвязаны полезность, спрос и предложение?
 - Кривые безразличия.
 - Сущность бюджетных ограничений?

Тема 2.3. Анализ издержек производства

План лекции:

1. Издержки, их сущность, структура и классификация.
2. Поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах.
3. Основные направления уменьшения издержек производства.
4. Рентабельность производства.

Вопрос 1. Издержки, их сущность, структура и классификация

Издержки производства - это расходы, денежные траты, которые необходимо осуществить для создания товара. Для предприятия (фирмы) они выступают как оплата приобретенных факторов производства.

1. Частные и общественные издержки

Издержки могут рассматриваться с различных позиций. Если они исследуются с точки зрения отдельной фирмы (отдельного производителя), речь идет о частных издержках. Если же издержки анализируются с точки зрения общества в целом, то возникают внешние эффекты и, как следствие, необходимость учета общественных издержек.

Уточним понятие внешних эффектов. В условиях рынка между продавцом и покупателем возникают особые отношения купли-продажи. Вместе с тем возникают и отношения, не опосредованные товарной формой, но оказывающие непосредственное влияние на благосостояние людей (положительные и отрицательные внешние эффекты). Пример положительных внешних эффектов – расходы на НИОКР или подготовку специалистов, пример отрицательного внешнего эффекта – компенсация ущерба от загрязнения окружающей среды.

Общественные и частные издержки совпадают лишь при отсутствии внешних эффектов, либо при условии равенства нулю их суммарного эффекта.

Общественные издержки = Частные издержки + Внешние эффекты

2. Постоянные переменные и общие издержки

Постоянные издержки – это такой вид затрат, который несет предприятие в рамках одного производственного цикла. Определяется предприятием самостоятельно. Все эти затраты будут характерны для всех циклов производства товара.

Переменные издержки – это такие виды затрат, которые переносятся на готовое изделие в полном объеме.

Общие издержки – те затраты, которые несет предприятие в течении одной стадии производства.

Общие = Постоянные + Переменные

3. Бухгалтерские и экономические издержки

Бухгалтерские издержки – это стоимость используемых фирмой ресурсов в фактических ценах их приобретения.

Бухгалтерские издержки = Явные издержки

Экономические издержки – это стоимость других благ (товаров и услуг), которые можно было бы получить при наиболее выгодном из возможных альтернативных направлений использования этих ресурсов.

Альтернативные (экономические) издержки = Явные издержки + Неявные издержки

Эти два вида издержек (бухгалтерские и экономические) могут совпадать или не совпадать друг с другом.

Если ресурсы покупаются на свободном конкурентном рынке, то фактическая рыночная цена равновесия, уплачиваемая за их приобретение, есть цена наилучшей альтернативы (если бы это было не так, то ресурс ушел бы к другому покупателю).

Если же цены на ресурсы не равны равновесным из-за несовершенства рынка или государственного вмешательства, то фактические цены могут не отражать стоимости наилучшей из отвергнутых альтернатив и оказаться выше или ниже альтернативных издержек.

Явные и неявные издержки

Из деления издержек на альтернативные и бухгалтерские вытекает классификация издержек на явные и неявные.

Явные издержки определяются суммой расходов предприятия на оплату внешних ресурсов, т.е. ресурсов, не находящихся в собственности данной фирмы. Например, сырье, материалы, топливо, рабочая сила и т.д. Неявные издержки определяются стоимостью внутренних ресурсов, т.е. ресурсов, находящихся в собственности данной фирмы.

Примером неявных издержек для предпринимателя может быть зарплата, которую он мог бы получать, работая по найму. Для владельца капитального имущества (машин,

оборудования, зданий и т.д.) ранее осуществленные расходы на его приобретение не могут быть отнесены к явным издержкам настоящего периода. Однако владелец несет неявные издержки, поскольку он мог бы продать это имущество и вырученные деньги положить в банк под процент, или сдать его в аренду третьему лицу и получать доход.

Неявные издержки, являющиеся частью экономических издержек, всегда следует принимать во внимание при принятии текущих решений.

Явные издержки – это альтернативные издержки, которые принимают форму денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

В число явных издержек входят:

1. заработная плата рабочим
2. денежные затраты на покупку и аренду станков, оборудования, зданий, сооружений
3. оплата транспортных расходов
4. коммунальные платежи
5. оплата поставщиков материальных ресурсов
6. оплата услуг банков, страховых компаний

Неявные издержки – это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, т.е. неоплаченные издержки.

Неявные издержки могут быть представлены как:

1. денежные платежи, которые могла бы получить фирма при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов.
2. для собственника капитала неявными издержками является прибыль, которую он мог бы получить, вложив свой капитал не в данное, а в какое-то иное дело (предприятие).

4. Возвратные и невозвратные издержки

Невозвратные издержки рассматривают в широком и узком смысле.

В широком смысле слова к невозвратным издержкам относят те расходы, которые фирма не сможет вернуть даже если она прекратит свою деятельность (например, расходы на регистрацию и фирмы и получение лицензии, подготовку рекламной надписи или названия фирмы на стене здания, изготовление печатей и т.д.). Невозвратные издержки являются как бы платой фирмы за вход на рынок или уход с рынка.

В узком смысле слова **невозвратные издержки** – это затраты на те виды ресурсов, которые не имеют альтернативного использования. Например, расходы на специализированное оборудование, изготовленное по заказу фирмы. Поскольку оборудование не имеет альтернативного использования, то его альтернативные издержки равны нулю.

Невозвратные издержки не входят в альтернативные издержки и не оказывают влияния на текущие решения фирмы.

5. Постоянные и переменные издержки

В краткосрочном периоде часть ресурсов остается неизменной, а часть меняется для увеличения или сокращения совокупного выпуска. В соответствии с этим экономические издержки краткосрочного периода подразделяются на **постоянные и переменные издержки**. В долгосрочном периоде данное деление теряет смысл, поскольку все издержки могут меняться (т.е. являются переменными).

Постоянные издержки FC– это издержки, не зависящие в краткосрочном периоде от того, сколько фирма производит продукции. Они представляют собой издержки ее постоянных факторов производства. (Рис. 10)

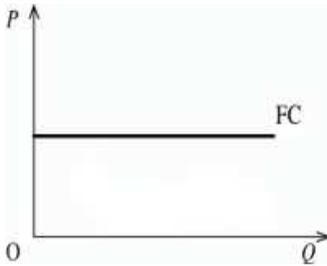


Рис. 10 Постоянные издержки

К постоянным издержкам относятся:

1. оплата процентов по банковским кредитам;
2. амортизационные отчисления;
3. выплата процентов по облигациям;
4. оклад управляющего персонала;
5. арендная плата;
6. страховые выплаты;

Переменные издержки VC – это издержки, которые зависят от объема продукции фирмы. Они представляют собой издержки переменных факторов производства фирмы. (Рис. 11)

К переменным издержкам относятся:

1. заработная плата
2. транспортные расходы
3. затраты на электроэнергию
4. затраты на сырье и материалы

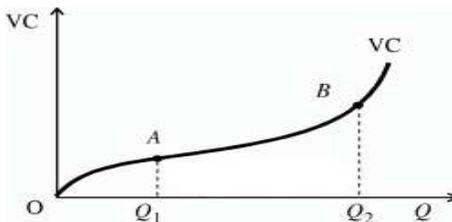


Рис. 11. Переменные издержки

Из графика видно, что волнистая линия, изображающая переменные издержки, с ростом объема производства поднимается вверх.

Это значит, что при увеличении производства переменные издержки растут:

1. Вначале они растут пропорционально изменению объема производства (до достижения точки А).

2. Затем достигается экономия переменных издержек при массовом производстве, и скорость их роста уменьшается (до достижения точки В).

3. Третий период, отражающий изменение переменных издержек (движение вправо от точки В), характеризуется ростом переменных издержек из-за нарушения оптимальных размеров предприятия. Это возможно при увеличении транспортных расходов из-за возросших объемов привозимого сырья, объемов готовой продукции, которую необходимо отправить на склад.

6. Общие (валовые) издержки

Общие (валовые) издержки TC – это все издержки на данный момент времени, необходимые для производства того или иного товара.

Совокупные издержки представляют собой общие расходы фирмы на оплату всех факторов производства.

Совокупные издержки зависят от объема выпускаемой продукции, и определяются:

1. количеством;

2. рыночной ценой используемых ресурсов.

Зависимость между объемом выпуска и объемом совокупных издержек может быть представлена в виде функции издержек:

$$TC = f(Q)$$

являющейся обратной функцией к функции производства.

Классификация совокупных издержек

Совокупные издержки подразделяются на:

совокупные постоянные издержки (TFC) – совокупные расходы фирмы на все постоянные факторы производства.

$$TFC = p_1q_1 + p_2q_2 + \dots + p_nq_n,$$

$p_1 \dots p_n$ – цены постоянных факторов производства;

$q_1 \dots q_n$ – количества постоянных ресурсов.

совокупные переменные издержки (TVC) – совокупные расходы фирмы на переменные факторы производства.

Таким образом, $TC = TFC + TVC$

При нулевом объеме выпуска (когда фирма еще только приступает к производству или уже прекратила свою деятельность) $TVC=0$, и, следовательно совокупные издержки совпадают с совокупными постоянными издержками.

Графически соотношение совокупных, постоянных и переменных издержек можно изобразить, подобно тому, как это представлено на рисунке 12.

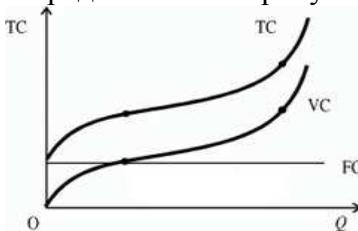


Рис. 12 Соотношение совокупных, постоянных и переменных издержек

Вопрос 2. Поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Издержки производства в краткосрочном периоде

Для определения степени влияния каждого вида ресурсов на динамику выпуска продукции используется анализ

производственной функции во временных периодах. Основной критерий выделения временных периодов – скорость, с которой вовлекаемые в производство ресурсы могут менять свой количественный и качественный состав. Выделяют мгновенный, краткосрочный и долгосрочный периоды.

В *мгновенном* периоде все издержки постоянны, поскольку продукт выпущен на рынок и поэтому уже нельзя изменить ни объем его производства, ни его издержки.

В *краткосрочном* периоде наблюдается деление издержек на постоянные и переменные. К переменным издержкам в краткосрочном периоде относятся денежные затраты на покупку сырья, материалов, затраты на оплату труда рабочих и т. п. К постоянным издержкам в краткосрочном периоде относятся: затраты на оплату труда аппарата управления, арендная плата, амортизация основных средств.

В *долгосрочном периоде* фирма имеет возможность закупать не только большее количество сырья, материалов или увеличивать количество рабочих мест на предприятии, но и осуществлять капиталовложения. Поэтому считается, что в длительном периоде все издержки являются переменными.

Рассмотрим более подробно краткосрочный период деятельности предприятия. В краткосрочном периоде постоянные издержки не изменяются в ответ на изменение объема выпуска продукции. Зависимость динамики постоянных и переменных издержек от изменения объема выпуска продукции графически представлена на рисунке 13, 14.

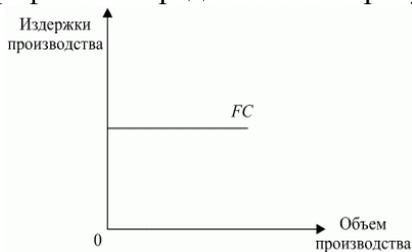


Рис. 13 Зависимость динамики постоянных издержек от изменения объема выпуска продукции

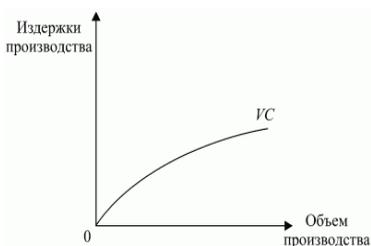


Рис. 14 Зависимость динамики переменных издержек от изменения объема выпуска продукции

Постоянные и переменные издержки в сумме составляют общие, или валовые, издержки производства. Графически зависимость общих издержек от динамики выпуска продукции может быть показана путем наложения графиков постоянных и переменных издержек (рис. 15):

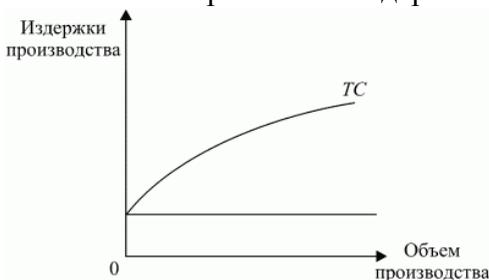


Рис. 15 Зависимость динамики валовых издержек от изменения объема выпуска продукции

Для измерения издержек на производство продукции используются категории средних общих, средних постоянных и средних переменных издержек производства.

Средние общие издержки равны частному от деления общих издержек на количество произведенной продукции.

Средние постоянные издержки определяются делением общих постоянных издержек на количество произведенной продукции.

Средние переменные издержки определяются делением общих переменных издержек на количество произведенной продукции.

Средние издержки важны для определения прибыльности фирмы: если цена равна средним издержкам, то прибыль отсутствует. Если цена больше них, то фирма имеет прибыль в размере этой разницы, если меньше – фирма несет убытки и может обанкротиться.

Для определения максимального выпуска продукции, который может осуществлять фирма, рассчитывают *предельные издержки*. Это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с объемом выпуска. Предельные издержки важны для определения стратегии поведения фирмы.

Как можно заметить, все изменения в краткосрочном периоде связаны с переменными затратами. Реакция выпуска продукции на изменение переменных затрат определяется *законом убывающей предельной производительности*, который гласит: увеличение затрат переменного фактора с определенного момента дает все меньший прирост объема выпуска продукции.

Таким образом, в пределах краткосрочного периода деятельности фирмы ее производственные мощности считаются фиксированными. Она может использовать свои мощности более или менее интенсивно, однако имеющегося в ее распоряжении времени недостаточно, для того чтобы изменить размеры предприятия, поэтому в краткосрочном периоде издержки делятся на постоянные и переменные.

Издержки производства в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде все издержки выступают в качестве переменных, поскольку в течение долгосрочного временного интервала могут изменяться объемы не только постоянных, но и переменных затрат. Анализ долгосроч-

ного временного интервала осуществляется на основе долгосрочных средних и предельных издержек.

Долгосрочные средние издержки - это издержки на единицу объема выпуска, которые можно изменять оптимальным образом. Особенность изменения долгосрочных средних издержек – их первоначальное снижение с расширением производственных мощностей и ростом объема производства. Однако ввод больших мощностей в итоге приводит к росту долгосрочных средних издержек. Кривая долгосрочных средних издержек на графике огибает все возможные кривые краткосрочных издержек, соприкасаясь с каждой из них, но не пересекая их. Данная кривая показывает наименьшие долгосрочные средние издержки производства каждого объема выпуска, когда все факторы являются переменными. Каждая краткосрочная кривая средних издержек соответствует предприятию, размеры которого больше предшествующего. Изменение долгосрочных средних издержек предполагает изменение масштабов производства. С этими изменениями связано понятие «*эффекта масштаба*». Эффект масштаба может быть положительным, отрицательным и постоянным.

Положительный эффект масштаба (экономия от масштаба) возникает при такой организации производства, когда долговременные средние издержки снижаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции. Такая организация производства возможна только при условии специализации производства и управления. Крупные масштабы производства позволяют рациональнее использовать труд специалистов по управлению благодаря более глубокой специализации производства и управления. Другое важное условие экономии, обусловленной масштабом производства, – применение эффективной технологии.

Причиной возникновения *отрицательного эффекта масштаба* служит нарушение управляемости чрезмерно

крупного производства. В этих условиях долговременные средние издержки возрастают по мере увеличения объема выпускаемой продукции.

В условиях, когда долговременные средние издержки не зависят от объемов выпускаемой продукции, возникает *постоянный эффект масштаба*.

Долгосрочные предельные издержки связаны с производством дополнительной единицы продукции, когда допускается возможность изменения всех факторов производства оптимальным образом. Изменение предельных издержек можно представить графически в виде *кривой долгосрочных предельных издержек* (рис. 16):

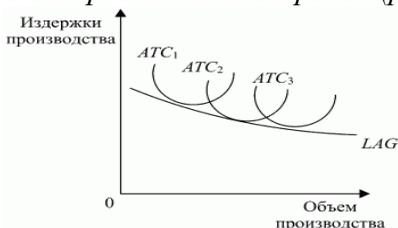


Рис. 16 Кривая средних издержек в долгосрочном периоде.

Данная кривая показывает прирост издержек, связанных с производством дополнительной единицы продукции, когда все факторы производства являются переменными. Краткосрочные кривые предельных издержек, которые соответствуют любому фиксированному производству, будут ниже долгосрочной кривой предельных издержек для низких объемов производства, но выше — для высоких объемов производства, при которых убывающая отдача существенна. Долгосрочная кривая предельных издержек будет расти медленнее, чем краткосрочные кривые предельных издержек любого отдельно взятого производства. Объясняется это тем, что все виды затрат в долгосрочном периоде являются переменными и убывающая отдача оказывает

ся менее значимой. Кривая долгосрочных предельных издержек пересекается с кривой долгосрочных средних издержек в минимальной точке.

Таким образом, долгосрочный период для фирмы является достаточным для того, чтобы фирма могла успеть изменить количество всех используемых ресурсов, включая размеры предприятия. Поэтому все издержки в долгосрочном периоде считаются переменными.

Вопрос 3. Основные направления уменьшения издержек производства

При оптимизации производства используют следующие методы:

1. Метод сопоставления валовых показателей.

Организация, как правило, стремится получить максимальную прибыль. При прочих равных условиях наибольшее влияние на максимизацию прибыли оказывают объем производства (реализации) продукции и цена выпускаемого товара. Пройдя объем производства, соответствующий точке самокупаемости, предприятие в последующем при увеличении объема производства будет получать определенную прибыль. Метод оптимизации – метод сопоставления валовых показателей. Его использование предполагает ряд допущений:

- 1) предприятие производит и реализует только один товар;
- 2) целью предприятия является максимизация прибыли в рассматриваемый период;
- 3) оптимизируются только цена и объем производства.

Суть действия этого метода, когда производитель не оказывает никакого влияния на формирование цены, сводится к определению количества товара, которое он может предложить покупателям по сложившейся на рынке цене.

Метод сопоставления валовых показателей предполагает расчет прибыли при различных значениях объема производства и реализации продукции путем вычета суммы валовых издержек из валовой выручки.

Валовые издержки определяются умножением себестоимости единицы продукции на ее количество. Валовая выручка рассчитывается умножением цены на то же количество.

2. Метод сопоставления предельных показателей.

Наряду с определением оптимального объема производства и реализации продукции методом сопоставления валовых показателей для этих же целей применяется метод сопоставления предельных показателей. При оптимизации объемов производства с помощью этого метода используются понятия «предельные издержки» и «предельная прибыль».

Предельные издержки – средняя величина издержек прироста (сокращения) на единицу продукции, возникшая как следствие изменения объемов производства (реализации) продукции более чем на одну единицу. Они определяются отношением разницы последующих и предыдущих валовых издержек к разнице соответствующих объемов выпуска продукции.

Предельная прибыль – средняя величина прироста (сокращения) прибыли на единицу продукции, возникшая вследствие изменения объемов производства продукции более чем на одну единицу. Предельная прибыль – разность между предельным доходом и предельными издержками.

В последние десятилетия достаточно популярной стала концепция трансакционных издержек. Это издержки, связанные не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами: поиском информации о ценах, контрагентах хозяйственных сделок, издержками заключения хозяйственных договоров, контролем за их исполнением и т. д.

Трансакционные издержки делятся на две группы:

1) *издержки ex ante* (возникающие до совершения сделки купли-продажи):

а) издержки поиска информации о необходимом товаре;

б) издержки ведения переговоров о сделке;

в) издержки измерения качества товара;

г) издержки заключения контракта;

2) *издержки ex post* (возникают после совершения сделки):

а) издержки предупреждения оппортунизма (например, в случае, когда хозяин квартиры пытается изменить условия аренды);

б) издержки спецификации и защиты прав собственности (например, хозяин предъявляет претензии по содержанию арендованного оборудования или пытается досрочно расторгнуть договор об аренде);

в) издержки защиты от третьих лиц (например, государства или организованной преступности).

Используя ресурсы на производство и реализацию продукции, предприниматель получает доход.

Валовой доход – это доход, который определяется как разность между суммой выручки от реализации продукции и материальными затратами на ее производство. Валовой доход характеризует результат не только производственной, но и всей хозяйственной деятельности предприятия. Он образует материальную базу для согласования экономических интересов общества, трудового коллектива и отдельных работников. Валовой доход представляет собой денежную форму чистой продукции предприятия.

Валовой доход и чистый продукт характеризуют вновь созданную стоимость, но имеют различия практического характера. Главное из них: чистый продукт – это

произведенная вновь созданная стоимость, а валовой доход – реализованная.

Чистый доход предприятия – это разница между ценой, по которой предприятие реализует свою продукцию, и ее себестоимостью. Различие между валовым и чистым доходом состоит в том, что первый включает в свой состав оплату труда, а второй – нет. Основной формой чистого дохода является прибыль.

Доход предприятия состоит из выручки от реализации продукции и внереализационных доходов:

1) выручка от реализации продукции – это сумма денежных средств, которые зачислены на банковский счет фирмы за отгруженную продукцию и иные материальные ценности;

2) внереализационные доходы – это денежные суммы, получение которых не связано непосредственно с основной производственной деятельностью фирмы (полученные штрафы, пени, неустойки, проценты за хранение денежных средств банка, доходы от ценных бумаг и т. п.).

Существуют следующие основные направления снижения издержек:

1) использование достижений НТП;

2) совершенствование организации производства и труда;

3) государственное регулирование экономических процессов.

Вопрос 4. Рентабельность производства

Сопоставляя полученную предприятием прибыль с издержками или ценой продукции, можно определить рентабельность производства, т. е. степень его доходности (прибыльности). Для этого рассчитывают так называемую норму прибыли – процентное отношение суммы прибыли к затратам или цене. Чаще всего используют 3 показателя нормы прибыли:

1) норма прибыли в издержках – обычно применяется к отдельным видам продукции и позволяет, например, сравнить прибыльность выпуска двух разных изделий;

2) норма прибыли в цене – также используется для отдельных видов продукции, например, для анализа изменений рентабельности производства одного и того же изделия по мере наращивания его выпуска;

3) норма прибыли в капитале (норма общей рентабельности), позволяющая сравнивать эффективность работы, например, двух предприятий.

Уровень рентабельности определяется как отношение полученной предприятием прибыли к сумме основных и оборотных фондов или к полным издержкам производства.

Пути повышения рентабельности предприятия следующие:

- 1) обновление основных фондов;
- 2) рост производительности труда;
- 3) экономия сырья и материалов;
- 4) повышение качества продукции;
- 5) ликвидация нерациональных перевозок;
- 6) улучшение работы транспорта;
- 7) систематическое снижение издержек производства.

Вопросы для самопроверки:

1. Издержки производства: постоянные, переменные, общие.
2. Какова роль издержек производства для предпринимателя?
3. Охарактеризуйте поведение издержек в долгосрочном и краткосрочном периодах
4. Какова природа и структура прибыли?
5. Рентабельность.
6. Перечислите основные направления по сокращению издержек производства

Тема 2.4. Рыночные структуры

План лекции:

1. Конкуренция, ее сущность и виды. Методы конкурентной борьбы.
2. Понятие и типы рыночных структур.
3. Модель рынка совершенной конкуренции.
4. Модели рынков несовершенной конкуренции: чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция.

Вопрос 1. Конкуренция, ее сущность и виды. Методы конкурентной борьбы.

Конкуренция (лат. *concurrentia*, от лат. *concurro* – сбегаю, сталкиваюсь) – это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

С экономической точки зрения, конкуренция рассматривается в 3 основных аспектах:

1. Как степень состязательности на рынке;
2. Как саморегулирующий элемент рыночного механизма;
3. Как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка.

Люди в своих хозяйственных делах преследуют свой личный интерес. При этом интересы разных людей неизбежно пересекаются и противоречат друг другу. Конкуренция в экономике всегда возникает там, где количество благ ограничено.

Наибольшее внимание экономисты уделяют конкуренции между продавцами-фирмами: каждая из них хочет продать свой товар, но спрос потребителей не бесконечен. Чтобы привлечь покупателя, фирма может, например, предложить более низкую цену, чем ее соперники. Это называется **ценовой конкуренцией**.

Бывает и **неценовая конкуренция**. Она возникает, когда фирма предлагает товар более высокого, чем у других фирм, качества, организует систему послепродажного обслуживания, если речь идет о товарах длительного пользования (автомобилях, холодильниках и т. д.), или широко рекламирует свой продукт.

В рыночной экономике конкурируют друг с другом покупатели и продавцы (одни стараются купить дешевле, другие продать дороже). Кроме того, покупатели конкурируют между собой: кто предложит более высокую цену, тот и получит искомый товар.

Степень конкуренции может сильно различаться. Острее всего она на тех рынках, где:

- много продавцов и покупателей;
- всегда можно точно узнать, по какой цене продает товар тот или иной продавец;
- ничто и никто не мешает новым фирмам войти на рынок, а старым – уйти с него;
- товар является однородным и у всех продавцов имеет примерно одинаковое качество.

Напротив, конкуренция слабее там, где:

- число продавцов или покупателей невелико либо в отрасли есть один или несколько «лидеров», которые по величине намного превосходят другие фирмы. Они достаточно сильны, чтобы подчинить себе конкурентов (навязать им свои цены), а в случае сопротивления вытеснить непокорных с рынка;
- отсутствует достоверная рыночная информация, т. е. неясно, кто почему продает. В этом случае продавцы могут брать с покупателей разные цены за один и тот же товар: если покупатель не знает, что конкурент может продать дешевле, он купит товар у первого попавшегося продавца по высокой цене. Например, торговцы, которые сидят у входа на восточный базар, предлагают товар по более

высокой цене тому покупателю, который только входит на рынок, и сразу снижают цену, если видят, что покупатель возвращается с базара, а значит, знает цены конкурентов;

- существует много разновидностей продукта. Возьмем, к примеру, книжный рынок: продавцы детских книг на нем не конкурируют с продавцами научной литературы; продавцы дорогих коллекционных изданий – с продавцами детективов в мягкой обложке и т. д.;

- «вход на рынок» для новичков затруднен: для того, чтобы произвести некоторые товары (например автомобили), требуется построить большой завод, купить дорогое оборудование, иметь опыт производства в данной отрасли.

Вопрос 2. Понятие и типы рыночных структур

Рыночная структура - совокупность множества специфических признаков и черт, отражающих особенности организации и функционирования того или иного отраслевого рынка. Понятие рыночной структуры отражает все аспекты рыночной среды, в рамках которой действует фирма, – это количество фирм в отрасли, число покупателей на рынке, особенности отраслевого продукта, соотношение ценовой и неценовой конкуренции, рыночная власть отдельного покупателя или продавца и т. п.

Теоретически рыночных структур может быть большое количество. Тем не менее, многие экономисты считают возможным упростить анализ, прибегнув к типологии рыночных структур исходя из нескольких базовых параметров – признаков отраслевого рынка.

1. *Число фирм в отрасли.* От численности продавцов, действующих на данном отраслевом рынке, будет зависеть наличие или отсутствие у отдельной фирмы возможности оказывать воздействие на рыночное равновесие. При прочих равных условиях, при большом количестве фирм на данном рынке любые попытки отдельной фирмы повлиять на ры-

ночное предложение за счет сокращения или увеличения индивидуального предложения не приведут к каким-либо существенным изменениям в рыночном равновесии. В данном случае рыночная доля каждой конкретной фирмы незначительна. Иная ситуация возникнет, когда рыночная доля фирмы велика, т. е. на данном рынке действует одна или несколько крупных фирм. У такой фирмы возникает возможность оказывать влияние и на рыночное предложение, а значит, и на рыночное равновесие и рыночную цену.

2. *Контроль над рыночной ценой.* Степень контроля отдельной фирмы над ценой – наиболее яркий показатель уровня развития отношений конкуренции на отраслевом рынке. Чем больше контроль отдельного производителя над ценой, тем менее конкурентным является рынок.

3. *Характер реализуемой на рынке продукции* – стандартизированный или дифференцируемый товар производит отрасль. Дифференцируемость продукции означает, что на данном рынке разные фирмы предлагают товары, предназначенные для удовлетворения одной и той же потребности, но отличающиеся разными параметрами. Здесь существует такая зависимость: чем выше степень дифференциации (неоднородности) отраслевой продукции, тем больше у фирмы возможности влиять на цену производимого ею товара и тем ниже степень конкуренции в отрасли. Чем более стандартизированной (однородной) является отраслевая продукция, тем более конкурентным является рынок.

4. *Условия вступления в отрасль*, что связано с наличием или отсутствием барьеров для вступления в отрасль. Наличие таких барьеров будет препятствовать вхождению новых фирм на данный отраслевой рынок и, следовательно, развитию отраслевой конкуренции.

5. *Наличие неценовой конкуренции.* Неценовая конкуренция имеет место в том случае, если отраслевой продукт носит дифференцируемый характер. Неценовая конкурен-

ция - конкуренция в отношении Качества продукции, услуг, местоположения и доступности, а также рекламы.

Вопрос 3. Модель рынка совершенной конкуренции

Совершенная конкуренция - состояние рынка, на котором имеется большое число покупателей и продавцов (производителей), каждый из которых занимает относительно малую долю на рынке и не может диктовать условия продажи и покупки товаров. Предполагается наличие необходимой и доступной информации о ценах, их динамике, продавцах и покупателях не только в данном месте, но и в других регионах и городах. Рынок совершенной конкуренции предполагает отсутствие власти производителя над рынком и установление цены не производителем, а через функцию спроса и предложения.

Черты совершенной конкуренции не присущи ни одной из отраслей в полной мере. Все они могут лишь приближаться к модели.

Признаками идеального рынка (рынка идеальной конкуренции) являются:

1. отсутствие входных и выходных барьеров в той или иной отрасли производства;
2. отсутствие ограничений на количество участников рынка;
3. однородность одноименных представленных продуктов на рынке;
4. свободные цены;
5. отсутствие давления, принуждения со стороны одних участников по отношению к другим

Создание идеальной модели совершенной конкуренции является чрезвычайно сложным процессом. Примером отрасли, близкой к рынку совершенной конкуренции, может служить сельское хозяйство.

Вопрос 4. Модели рынков несовершенной конкуренции: чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция

Несовершенная конкуренция – конкуренция в условиях, когда отдельные производители имеют возможность контролировать цены на продукцию, которую они производят. Не всегда на рынке возможна совершенная конкуренция. Монополистическая конкуренция, олигополия и монополия являются формами несовершенной конкуренции. При монополии возможно вытеснение монополистом других фирм с рынка.

Признаками несовершенной конкуренции являются:

1. Демпинговые цены;
2. Создание входных барьеров на рынок каких-либо товаров;
3. Ценовая дискриминация (продажа одного и того же товара по разным ценам);
4. Использование или разглашение конфиденциальной научно-технической, производственной и торговой информации;
5. Распространение ложных сведений в рекламной или иной информации касательно способа и места изготовления или количества товаров;
6. Замалчивание важной для потребителя информации.

Потери от несовершенной конкуренции:

1. Неоправданный рост цен;
2. Увеличение издержек производства и обращения;
3. Замедление научно-технического прогресса;
4. Снижение конкурентоспособности на мировых рынках;
5. Падение эффективности экономики.

Монополия – исключительное право на что-либо. Применительно к экономике – исключительное право на производство, покупку, продажу, принадлежащее одному лицу, определённой группе лиц или государству. Возникает на основе высокой концентрации и централизации капитала и производства. Цель – извлечение сверхвысокой прибыли. Обеспечивается посредством установления монопольно высоких или монопольно низких цен. Подавляет конкурентный потенциал рыночной экономики, ведёт к росту цен и диспропорциям.

Модель монополии:

- единственный продавец;
- отсутствие близких продуктов-заменителей;
- диктуемая цена.

Следует отличать естественную монополию, то есть структуры, демополизация которых либо нецелесообразна, либо невозможна: коммунальное хозяйство, метрополитен, энергетика, водоснабжение и др.

Монополистическая конкуренция осуществляется тогда, когда много продавцов конкурируют, чтобы продать дифференцированный продукт на рынке, где возможно появление новых продавцов.

Для рынка с монополистической конкуренцией характерно следующее:

1. Товар каждой фирмы, торгующей на рынке, является несовершенным заменителем товара, реализуемого другими фирмами;

2. На рынке существует относительно большое число продавцов, каждый из которых удовлетворяет небольшую, но не микроскопическую долю рыночного спроса на общий тип товара, реализуемого фирмой и ее соперниками;

3. Продавцы на рынке не считаются с реакцией своих соперников, когда выбирают какую цену установить на свои товары или когда выбирают ориентиры по объему годовых продаж;

4. На рынке есть условия для входа и выхода

Монополистическая конкуренция похожа на ситуацию монополии, поскольку отдельные фирмы обладают способностью контролировать цену своих товаров. Она также похожа на совершенную конкуренцию, так как каждый товар продается многими фирмами, а на рынке существует свободный вход и выход.

Олигополия – тип рынка, при котором в каждой отрасли хозяйства господствует не одна, а несколько фирм. Иными словами, в олигополистической отрасли производителей больше, чем в условиях монополии, но значительно меньше, чем в условиях совершенной конкуренции. Как правило, насчитывается от 3 и более участников. Частным случаем олигополии выступает дуополия. Контроль над ценой очень высокий, высокие входные барьеры в отрасль, значительная неценовая конкуренция. Примером могут послужить операторы сотовой связи и рынок жилья.

Вопросы для самопроверки:

1. Какова экономическая сущность конкуренции?
2. Какие Вы знаете методы конкурентной борьбы?
3. Рыночная структура.
4. Условия совершенной конкуренции.
5. Рынки несовершенной конкуренции
6. Монополия.
7. Монополистическая конкуренция.
8. Олигополия.
9. В чем заключается экономический смысл анти-монопольной политики государства?

Тема 2.5. Рынки факторов производства

План лекции:

1. Особенности формирования спроса и предложения на рынке ресурсов
2. Рынок труда.
3. Рынок капитала.
4. Рынок земли.
5. Предпринимательство как фактор производства.

Вопрос 1. Особенности формирования спроса и предложения на рынке ресурсов

Рынки факторов производства – это область экономических факторов производства, таких как земля, природные ископаемые и сырьевые ресурсы, ресурсы труда различных специальностей и различной квалификации, капитальные ресурсы, интеллектуальные способности, знания, информация, предпринимательская способность и т. п.

Движение экономических факторов производства опосредуется денежными рынками и рынками ценных бумаг, регулируется соответствующей экономической политикой государства и нормативно-технической базой.

Сектор негосударственной экономики, представленный различными акционерными предприятиями и фирмами в промышленности, строительстве, на транспорте, в сфере услуг, в аграрном и агропромышленном секторе, банками, фондовыми, товарными и товарно-сырьевыми биржами, рынками ценных бумаг и недвижимости, биржами труда и т. п., нуждается в экономических факторах производства. Закон ограниченности ресурсов порождает ряд тенденций, вызывающих необходимость рыночной оценки любого ресурса как фактора производства. Вовлечение в рыночный оборот таких важнейших факторов производства, как земля, труд, капитал, предпринимательские способности, денежные активы и ценные бумаги, требует четкого законодательного определения прав собственности.

Право собственности на землю позволяет решать вопросы распоряжения движимыми и недвижимыми фондами производственного и непроизводственного назначения, ископаемыми ресурсами, а также дает правовое обоснование для получения таких видов дохода, как рента и арендная плата.

Законодательная база на фактор труда обеспечивает всем желающим трудиться право свободного выбора в различных отраслях деятельности:

- в сфере найма на работу в частном или государственном секторе;
- в сфере частной предпринимательской деятельности;
- в виде свободной интеллектуальной деятельности в соответствии с талантами и способностями.

Реализация права на труд формирует на рынке соответствующие группы получателей различных видов дохода:

- работа в форме найма дает право на получение заработной платы;
- предпринимательская деятельность приносит доход в виде прибыли;
- свободная интеллектуальная деятельность позволяет получать доходы за реализацию своего таланта, а особенно талантливые люди получают очень высокие доходы в виде рентной надбавки за особый талант в мире искусства, спорта, науки и т. д.

Собственники капитальных ресурсов и различных производственных факторов получают доходы в виде прибыли или процента. Денежные средства, используемые в сфере ссудного капитала, и различные ценные бумаги приносят их владельцам доход в виде процентов и дивидендов.

Особенности формирования спроса на факторы производства

На рынке факторов производства осуществляются процессы купли-продажи ресурсов по ценам, которые

складываются под воздействием спроса и предложения. Частично спрос на услуги факторов производства предъявляют сами потребители для собственной пользы или собственного удовольствия (услуги парикмахеров, врачей, юристов, учителей, приобретение автомобилей и других товаров длительного пользования, покупка или аренда земли и т. д.). Законы спроса на услуги подобных факторов производства ничем не отличаются от законов спроса на обычные товары.

Как и на всяком рынке, цены факторов производства определяются под воздействием спроса и предложения.

В отличие от спроса на обычные потребительские товары, спрос на факторы производства имеет свою специфику.

1. Спрос на факторы производства является производным, так как он непосредственно зависит от потребительского спроса на конечные товары. Например, спрос на труд ткачих определяется спросом общества на ткани.

2. Все факторы производства являются взаимодополняемыми, т. е. один фактор предполагает использование других. Значит, размер спроса на каждый фактор зависит не только от уровня цен на него, но и от уровня цен на другие ресурсы. Например, спрос на труд зависит не только от ставок заработной платы, но и от того, сколько будет приобретено машин, сырья и других товаров и каковы цены на них.

3. Все факторы производства являются взаимозаменяемыми, т.е. вместо одного фактора в определенной пропорции можно использовать другие. Если цена определенного фактора производства возрастает, спрос на него (при прочих равных условиях) понижается, а спрос на другой фактор растет. Например, более высокая цена на труд будет вести к замещению его машинами.

Кривая рыночного спроса строится суммированием кривых индивидуального спроса каждой фирмы, функционирующей на рынке.

Предложение факторов производства

Предложение факторов производства – это то их количество, которое может быть представлено на рынках по существующим на данный момент ценам.

Особенности предложения факторов производства обусловлены редкостью, ограниченностью таких экономических ресурсов, как труд, земля, полезные ископаемые. Эта ограниченность относительна, так как ресурсы редки и ограничены по сравнению с потребностью в них производства для выпуска необходимых в каждый данный момент конечных материальных благ. Например, размеры площадей, трудоспособное население, количество полезных ископаемых для каждой страны с той или иной степенью точности известны и не могут быть сиюминутно увеличены.

Все факторы производства имеют множество различных потребителей, следовательно, общее их предложение должно быть распределено между разными видами деятельности, а мобильностью они обладают неодинаковой.

Фактор называется мобильным, если под воздействием относительно слабых стимулов он легко перемещается из одной сферы в другую. Фактор называется немобильным, если под воздействием мощных экономических стимулов он не перемещается из одной сферы в другую.

Главное «действующее лицо», определяющее размеры предложения производственных факторов, – это время. Фактор, не обладающий способностью к перемещению в течение короткого периода времени, становится весьма мобильным в длительной перспективе. Таким образом, со временем возрастают не только общее предложение, но и способность факторов к перемещению. (Например, земля – уникальное, невозпроизводимое экономическое благо, но распространение в будущем хайпоники (выращивание растений на камнях с помощью физраствора) позволит, возможно, преодолеть эту ограниченность).

В самом общем виде можно выделить четыре фактора производства – труд, землю, капитал и предпринимательство. Различают и четыре основных типа доходов – заработную плату, ренту, процент и прибыль.

Вопрос 2. Рынок труда

Труд является главным фактором функционирования производства, а заработная плата – важнейший вид рыночных цен. Труд неотделим от своего носителя и в отличие от сырья, материалов, оборудования и земли не может стать собственностью предпринимателя. Труд не только производственный, но и социальный фактор, обладающий определенными правами, которые защищают профсоюзы и государство.

Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения – домашние хозяйства. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы при прочих равных условиях предприниматель для сохранения равновесия должен сократить спрос на труд, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает.

Иначе обстоит дело с функцией предложения труда: продавцы на рынке труда стремятся увеличить предложение в условиях роста заработной платы.

Совокупное предложение труда в обществе определяется четырьмя показателями: общей численностью населения; численностью активного трудоспособного населения; количеством отработанного времени за год; качеством, производительностью и квалификацией затраченного труда.

Особенностью предложения рабочей силы является то, что оно зависит от личной воли и предпочтения людей. Работник сам определяет, сколько времени он хотел бы работать, а сколько – отвести для альтернативного вида занятий и отдыха.

Рассматривая индивидуальное предложение труда, надо иметь в виду, что в мгновенном и даже коротком периоде работник практически не может повысить качество своего труда (приобрести опыт, квалификацию, необходимое образование и т.д.). Единственное, что он может сделать в этих условиях, «откликаясь» на рост ставки заработной платы, – это увеличить число отработанных часов. Границы такого увеличения объективны и достаточно узки (24 ч, 365 дней, 30 – 50 лет трудового стажа).

Однако, когда проблемы с доходом решены, меняется и наше отношение к свободному времени, вступает в игру эффект дохода. Проявляется эффект дохода в том, что при достижении работником достаточно высокого уровня материального благополучия дальнейшее повышение заработной платы ведет к сокращению предложения труда в пользу свободного времени.

Именно такая закономерность поведения людей на рынке труда лежит в основе длительной тенденции к сокращению рабочей недели. На протяжении последних ста лет рабочая неделя в развитых западных странах сократилась на 40%, ибо свободное время – это ценнейшее благо, потребление которого нельзя отложить из-за ограниченности срока человеческой жизни.

Ценой равновесия на рынке труда является заработная плата, определяемая современной экономической теорией как цена труда.

Ставки заработной платы различны для разных категорий работников и видов работ. Они зависят от уровня квалификации, производительности, характера трудовой деятельности, массовости или, наоборот, уникальности профессии.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, которую получает работник за свой дневной, недельный, месячный труд.

Реальная заработная плата – количество благ и услуг, которое можно приобрести на полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной зависимости – от цен на товары и услуги.

Равновесие на рынке труда означает, что все предприниматели находят на рынке необходимое количество труда, их спрос на труд удовлетворен полностью. Полностью трудоустроены и все работники, готовые предложить свои услуги при этом же уровне заработной платы.

В случае превышения реальной заработной платы уровня равновесной предложение на рынке труда превышает спрос на него, рабочих мест не хватает для всех желающих продать свой труд по этой цене.

В случае снижения реальной заработной платы по сравнению с равновесной спрос на рынке труда превышает предложение, в результате чего образуются незаполненные рабочие места, поскольку работников, согласных работать за более низкую заработную плату, не хватает.

Обе ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) в условиях конкурентного рынка не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночных механизмов в направлении восстановления равновесия.

Причины дифференциации заработной платы следующие:

1. Неоднородность работников по уровню квалификации и профессиональной подготовки;
2. Различия видов работ по привлекательности;
3. Разные природные способности людей.

Вопрос 3. Рынок земли

Говоря о земле как о факторе производства, надо учитывать, что само понятие «земля» употребляется в ши-

роком смысле слова и охватывает все, что дано природой в ограниченном объеме и обладает полезностью, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые.

Земля как фактор производства не является результатом человеческого труда, невоспроизводима и количественно ограничена.

С этой точки зрения земля является всеобщим условием любого производства. Но для сельского хозяйства земля еще и основное средство производства. Поэтому, говоря о земле, мы в первую очередь будем иметь в виду ее использование в аграрном секторе.

В аграрном секторе, во-первых, земля является не только всеобщим условием производства, но и основным средством производства. Во-вторых, производство находится под воздействием природных, климатических и погодных условий. В-третьих, земля устойчиво качественно неоднородна по плодородию и местоположению относительно рынков сбыта.

Основа аграрного производства – собственность на землю, поскольку от характера присвоения земли зависят отношения пользования, владения и распоряжения землей, а значит, и результатами сельскохозяйственного производства. Поэтому необходимо различать категории землевладения и землепользования, без которых анализ рынка земли и ренты как факторного дохода провести затруднительно.

Землевладение означает признание права данного лица (физического или юридического) на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Землевладение осуществляют собственники земли. Землепользование означает использование земли в установленном обычае или законом порядке.

Спрос на землю различают со стороны сельскохозяйственных и несельскохозяйственных покупателей. Первые – это все те, кто использует плодородие почвы для произ-

водства сельскохозяйственной продукции любого типа. Вторые – это все те, кому земля нужна для строительства, промышленного производства или иных целей, не связанных с использованием плодородия.

Спрос на землю определяется как совокупный спрос всех заинтересованных в этих видах деятельности предпринимателей.

Предложение земли определяется общим предложением всех собственников земли. Земля обладает природной ограниченностью, общее ее количество не может увеличиваться под воздействием роста цен на нее и уменьшаться при снижении цен. Это обуславливает абсолютно неэластичное предложение земли по цене.

Земельная рента – это плата арендатора за пользование земельным участком или доход собственника земли. Земельная рента является основным элементом арендной платы:

Арендная плата = Земельная рента + Процент на ранее вложенный в участок капитал + Амортизация возведенных на участке сооружений.

Слово «рента» в переводе с немецкого языка означает регулярно получаемый доход, не связанный с предпринимательской деятельностью.

Вопрос 4. Рынок капитала

На рынке факторов производства под капиталом понимается физический капитал, или производственные фонды, – капитальное благо, используя которое, можно в будущем увеличить поток доходов.

Капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Субъектами спроса на капитал являются предприниматели, бизнес, субъектами предложения капитала – домашние хозяйства.

Спрос на капитал – это спрос на инвестиционные

средства, а не просто на деньги. Бизнес предъявляет спрос на определенные денежные суммы для покупки капитала в физической форме. Спрос на деньги населения имеет другую природу, она не связана с предпринимательской деятельностью.

Экономическая теория подчеркивает, что сегодняшние блага люди оценивают выше будущих. Эта особенность экономического поведения субъектов рыночного хозяйства получила название временного предпочтения. При определении категории процента важную роль играет фактор времени. Дающий деньги в ссуду отказывается от текущего (сегодняшнего) потребления своего капитала, предоставляя эту возможность другим субъектам.

Вопрос 5. Предпринимательство как фактор производства

В экономической теории понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. и часто ассоциировалось с понятием «собственник». У его истоков стоял английский экономист Р. Кантильон, впервые внесший термин «предприниматель» в экономическую теорию. По Кантильону, предприниматель – это человек с неопределенными, нефиксированными доходами (крестьянин, ремесленник, торговец, разбойник, нищий и т. д.). Он покупает чужие товары по известной цене, а продавать свои будет по цене, ему пока неизвестной. Отсюда следует, что риск – главная отличительная черта предпринимателя, а его основная экономическая функция состоит в приведении предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках.

А. Смит также характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Он сам планирует и организует производство, распоряжается его результатами и т. п.

Аналогичного взгляда на функцию предпринимателя в рыночной экономике придерживался и крупный французский экономист конца XVIII – начало XIX вв. Ж.-Б. Сэй, характеризовавший его как лицо, которое берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт. Он подчеркивал активную роль предпринимателя как экономического агента, комбинирующего факторы производства как посредника, обладателя знаний и опыта. Сэй довольно подробно описал специфические свойства предпринимателя и характер его доходов, часть которых является платой за его редкие предпринимательские способности.

Крупный вклад в разработку теории предпринимательства внесли немецкий экономист В. Зомбарт и австрийский экономист И. Шумпетер. Предприниматель по Зомбарту – это «завоеватель» (готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость) «организатор» (умение соединять многих людей для совместной работы) и «торговец» (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Описывая цели предпринимателя, Зомбарт главной среди них выделяет стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной – рост прибыли, поскольку без него невозможно процветание.

И. Шумпетер называет предпринимателем человека, берущегося за осуществление новых комбинаций факторов производства и тем самым обеспечивающего экономическое развитие. При этом Шумпетер считал, что предприниматель не обязательно является собственником производства, индивидуальным капиталистом – им может быть и управляющий банка или акционерного общества.

В научной литературе предпринимательство рассматривается в трех аспектах: как экономическая категория; как метод хозяйствования; как тип экономического мышления.

Для характеристики предпринимательства как экономической категории центральной проблемой является установление его субъектов и объектов. *Субъектами предпринимательства* могут быть, прежде всего, частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производства). Деятельность таких предпринимателей осуществляется как на основе собственного труда, так и с привлечением наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы и т. д. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: государственная, коллективная, частная, каждая из которых находит свои «ниши» в хозяйственной системе.

Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода. Предприниматели комбинируют ресурсы с целью изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых способов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоение нового рынка сбыта; освоение нового источника сырья; проведения реорганизации в отрасли для создания своей монополии или подрыва чужой.

Для предпринимательства, как метода ведения хозяйства, главным условием является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав – по выбору вида предпринимательской деятельности, по формированию

производственной программы, по выбору источников финансирования, доступу к ресурсам, по сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью и т. д.. Самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т. д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, от динамики спроса и предложения, от уровня цен, т. е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.

Вторым условием предпринимательства является ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.

Третьим признаком предпринимательства является ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление к увеличению прибыли. Но такая установка не является самодовлеющей в современном бизнесе. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т. д.

Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Центральную роль здесь играет личность предпринимателя. Предпринимательство – это не род занятий, а склад ума и свойство натуры.

Вопросы для самопроверки:

1. Каковы особенности формирования спроса и предложения на рынке ресурсов?
2. Каковы особенности формирования рынка труда?
3. Каковы особенности формирования рынка земли?
4. Каковы особенности формирования рынка капитала?
5. Охарактеризуйте основные трактовки понятия «Предприниматель» с точки зрения развития экономической теории. Что объединяет все эти термины?
6. Кто является субъектом предпринимательства?
7. Что является объектом предпринимательства?
8. Перечислите основные условия развития предпринимательства.
9. Назовите основные личные качества человека, занимающегося предпринимательской деятельностью.

Раздел 3. Макроэкономика

Тема 3.1. Макроэкономика как составная часть экономической науки

План лекции:

1. Предмет макроэкономики. Основные макроэкономические проблемы.
2. Макроэкономический кругооборот и воспроизводство экономических благ.
3. Основные макроэкономические показатели и методы их расчета.
4. Макроэкономическое равновесие: теоретические подходы.
5. Структурные элементы равновесия. Модель AD – AS.

Вопрос 1. Предмет макроэкономики. Основные макроэкономические проблемы

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий закономерности функционирования экономической системы как единого целого. Она призвана выяснить, как работает экономика в целом, проанализировать условия, факторы и результаты развития народного хозяйства отдельно взятого государства.

Само понятие "макроэкономика" связано с греческими словами "макрос" – большой, крупный и "экономика" – искусство управления хозяйством. Таким образом, макроэкономика как составная часть экономической теории имеет дело с крупными экономическими величинами и проблемами.

Концентрируя внимание на наиболее значимых экономических факторах развития экономики, макроэкономика не учитывает поведение отдельных экономических агентов – фирм, домохозяйств. Макроэкономический анализ предполагает абстрагирование от различий между отдельными рынками и выявление ключевых моментов функционирования целостной экономической системы.

Как самостоятельная научная дисциплина макроэкономика начала формироваться, в 30-х годах XX века. Ее возникновение связывают с именем выдающегося английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883-1946). Его основные подходы к изучению макроэкономических процессов изложены в работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). В этом труде Кейнс исследовал основные макроэкономические категории: объем национального производства, уровень цен и занятости, потребление, сбережения, инвестиции и т. п.

Однако сам макроэкономический анализ появился значительно раньше. Первую попытку описания макроэкономических закономерностей предпринял представитель

французской школы физиократов Франсуа Кенэ (1694-1774). Он впервые в экономической теории ввел понятие «**воспроизводство**» как постоянное повторение процесса производства и реализации.

Существенную роль в развитии макроэкономического анализа сыграли схемы простого и расширенного воспроизводства К. Маркса (1818-1883), теория общего равновесия Леона Вальраса (1834-1910).

Многие аспекты макроэкономики разработаны такими учеными, как Дж. К. Гэл-брейт, Е. Домар, С. Кузнец, В. Леонтьев, Г. Мюрдаль, П. Самуэльсон, И. Фишер, М. Фридмен, Э. Хансен, Р. Харрод и др.

Основные макроэкономические проблемы

В центре внимания макроэкономики находятся следующие основные проблемы:

- обеспечение экономического роста;
- общее экономическое равновесие и условия его достижения;
- макроэкономическая нестабильность, измерение и способы регулирования;
- определение результатов экономической деятельности;
- состояние государственного бюджета и платежного баланса страны;
- цикличность экономического развития;
- оптимизация внешнеэкономических связей;
- социальная защита населения и другие.

Макроэкономика использует в своем анализе агрегированные или совокупные величины, характеризующие движение экономики как единого целого:

- валовый национальный продукт;
- общий уровень цен;
- рыночную ставку процента;
- уровень инфляции;

- уровень занятости и безработицы.

Важнейшим результатом макроэкономического анализа является разработка макроэкономической политики.

Макроэкономическая политика – это система мер и мероприятий, направленных на решение социальных и экономических проблем. Объективной целью макроэкономической политики является поддержание эффективности экономики, смягчение противоречий воспроизводственного процесса.

Задачи макроэкономической политики определяются теми требованиями развития, которые ставит изменяющаяся действительность в тот или иной период времени. Поэтому, в зависимости от состояния экономического развития, меняются не только задачи макроэкономической политики, но и ее виды (антициклическая, антиинфляционная, экономического роста, стабилизации). В настоящее время макроэкономическая политика стран с развитой рыночной экономикой направлена на достижение следующих задач:

1. Обеспечение **устойчивого роста экономики**, позволяющего достичь более высокого качества и уровня жизни населения;
2. Обеспечение **высокой занятости** (при небольшой вынужденной безработице), которая предоставляет возможность всем индивидам реализовать свои производственные способности и получить доходы в зависимости от качества и количества затраченного труда;
3. Обеспечение **социальной защищенности**, гарантирующей достойное существование безработных, нетрудоспособных, престарелых и детей;
4. Обеспечение экономической свободы, предоставляющей экономическим субъектам возможность выбирать сферу деятельности и модель экономического поведения;
5. Обеспечение общеэкономической безопасности;

6. Достижение оптимального платежного баланса, обеспечивающего установление равновесия в международных товарных и денежных потоках, стабилизацию курса национальной валюты.

Цели макроэкономической политики (макроэкономики):

1. Поддержание высокого уровня национального производства, и постоянных темпов роста экономики, без спадов.

2. Высокий уровень занятости и низкий уровень вынужденной безработицы.

3. Осуществление рационального рыночного ценообразования для поддержания стабильности цен.

4. Равновесие экспорта и импорта.

5. Стабильность валютного курса.

Проблемы, составляющие предмет макроэкономики:

Национальное производство – измерение национального объема производства и осуществление необходимых мер для поддержания постоянных темпов экономического роста.

Занятость – макроэкономическая нестабильность, цикличность развития, безработица

Уровень цен – вмешательство государства в экономическое развитие для снижения инфляции и улучшения благосостояния граждан

Внешнеэкономическое развитие – сотрудничество с другими странами

Инструменты макроэкономической политики

Макроэкономическая политика государства проводится Правительством и Центральным банком. Выделяются следующие ее инструменты: бюджетно-налоговая, кредитно-денежная, социальная и внешнеэкономическая политики.

Вопрос 2. Макроэкономический кругооборот и воспроизводство экономических благ

Схема кругооборота с участием государства и учетом инвестиционной деятельности демонстрирует процесс, в котором осуществляется расширение масштабов производства. В этом случае домашние хозяйства не тратят на потребление весь доход, а откладывают часть его в форме сбережений.

Перераспределение сбережений и превращение их в инвестиции происходит при участии банков, выполняющих роль посредников.

На рис. 17 показано, что государство собирает налоги с населения (домашних хозяйств) и предприятий, формируя тем самым доходную часть государственного бюджета. Расходные статьи государственного бюджета включают покупку товаров и услуг (для нужд обороны и строительства дорог, поддержки государственных предприятий и содержания учреждений), выплаты домашним хозяйствам социальных трансфертов, т.е. безвозмездные выплаты субсидий, пособий, пенсий, стипендий.

Для обеспечения нормального хода кругооборота сумма сбережений (S) должна быть равна размерам инвестиций (I), т.е. $S=I$. В идеале доходы госбюджета должны соответствовать его расходам.



Рис. 17 Модель экономического оборота

Вопрос 3. Основные макроэкономические показатели и методы их расчета

Для измерения национальной экономики, состоящей из множества различных микрорынков, необходимо суммировать (агрегировать) сведения о рынках отдельных товаров и услуг.

Агрегирование – статическое соединение множества индивидуальных микрорынков в один рынок для того, чтобы определить совокупное (общее) национальное производство и совокупный уровень цен. Таким образом, для осуществления макроэкономического учета была разработана так называемая *система национальных счетов*. Система национальных счетов, разработанная ООН, применяется на практике с 1953 г. и дает информацию о масштабах и динамике общественного производства, об уровнях безработицы и инфляции, об изменениях экспорта-импорта страны и т. д.

1. Валовой внутренний продукт (ВВП) – текущая рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике страны за определенный промежуток времени (обычно за год) всеми факторами производства в границах национальной территории.

2. Валовой национальный продукт (ВНП) – текущая рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, созданных факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны, в том числе на территории других государств.

3. Чистый внутренний продукт (ЧВП) – чистая стоимость конечных товаров и услуг (отличается от ВВП на стоимость износа основного капитала).

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - A,$$

где A – амортизационные расходы.

4. Чистый национальный продукт (ЧНП)

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - A$$

5. Внутренний доход (ВД) – совокупный доход, получаемый всеми экономическими агентами, собственниками факторов производства:

$$\text{ВД} = \text{ЧВП} - \text{ЧКН},$$

где ЧКН – чистые косвенные налоги.

6. Национальный доход (НД)

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{ЧКН}$$

Измерение ВВП ведется тремя способами:

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

Расчет ВВП по доходам – учитывается общая сумма доходов владельцев экономических ресурсов от производства и продаж конечных благ.

$$\text{ВВП (доход)} = W + R + I + P,$$

где W – заработная плата;

R – рента;

I – процент;

P – прибыль.

Расчет ВВП по расходам – учитывается сумма общих расходов страны на производственное и личное потребление всей массы благ, созданных обществом за определенный промежуток времени. ВВП определяется по формуле:

$$\text{ВВП (расход)} = C + I + G + X_n,$$

где C – личные потребительские расходы домашних хозяйств;

I – валовые частные инвестиции;

G – государственные закупки товаров и услуг;

X_n – чистый экспорт.

Расчет по добавленной стоимости – это разница между стоимостью конечной продукции и промежуточных товаров и услуг. Добавленная стоимость включает в себя:

заработную плату, прибыль предприятий, ренту, процент на ссудный капитал, косвенные налоги.

В условиях закрытой экономики ВВП = ВВП, чистый экспорт отсутствует.

Дефлятор ВВП

Дефлятор ВВП = $(\text{ВВП}_н / \text{ВВП}_р) \times 100$

Номинальный ВВП (ВВП_н) – стоимость готовых товаров и услуг, произведенных в экономике страны в течение года по текущим ценам.

Реальный ВВП (ВВП_р) – стоимость всех произведенных готовых товаров и услуг в данном году с учетом цен базового года.

Дефлятор валового внутреннего продукта (дефлятор ВВП) – ценовой индекс, созданный для измерения общего уровня цен на товары и услуги (потребительской корзины) за определенный период в экономике.

Вопрос 4. Макроэкономическое равновесие: теоретические подходы

Макроэкономическое равновесие – состояние национальной экономики, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. Состояние макроэкономического равновесия является практически недостижимым.

Признаки макроэкономического равновесия:

- 1) соответствие общих целей и реальных экономических возможностей;
- 2) полное использование всех ресурсов;
- 3) приведение общей структуры производства в соответствие со структурой потребления;
- 4) равновесие спроса и предложения на микроуровне;
- 5) свободная конкуренция;
- 6) непрерывное развитие экономики.

Потребление составляет жизненную основу общества. На потребление расходуются денежные средства и

чем выше уровень развития общества, тем выше уровень потребления, и, следовательно, и уровень жизни.

В экономике потребление рассматривается в виде тех денежных расходов, которые население тратит на покупку товаров и услуг. Чем выше уровень доходов населения, тем выше спрос на товары и услуги. Однако структура расходов в семьях с различным доходом отличается друг от друга. Чем выше доход семьи, тем больше средств она расходует на еду (за счет покупки качественных и дорогих продуктов) и тем больше средств тратится на приобретение непродовольственных товаров длительного пользования и предметов роскоши. Поэтому национальная модель потребления не может быть представлена в виде совокупности потребления отдельных семей.

Над задачами оценки и характеристики национально-го потребления работал немецкий статистик Э. Энгель, который разработал качественные модели потребления, которые принято называть законами Энгеля – особенности расходования бюджета в зависимости от изменения доходов. Для характеристики потребления Энгель ввел функцию, которая характеризует связь между располагаемым доходом и потреблением. Различают:

1) функцию потребления в краткосрочном периоде, когда потребление ориентировано на удовлетворение текущих нужд, а сбережение осуществляется за счет уменьшения потребления в будущем;

2) функцию потребления в долгосрочном периоде;

3) подоходную функцию, которая учитывает разные доходы населения.

Сбережения и потребления образуют располагаемый доход:

Сбережение + Потребление = Доход

Сбережение нацелено на сокращение текущего потребления и увеличение потребления в будущем.

Сбережение может осуществляться в виде:

- 1) накопления наличных денежных средств (в национальной или иностранной валюте);
- 2) вкладов в банк;
- 3) приобретения облигаций, акций и других ценных бумаг.

Для оценки уровня потребления и сбережения в экономической теории применяют следующие показатели:

1) *средняя склонность к потреблению APC* – это доля общего дохода, которая идет на потребление:

$$APC = \text{Потребление} / \text{Доход};$$

2) *средняя склонность к сбережению APS* – это доля общего дохода, которая идет на сбережение:

$$APS = \text{Сбережение} / \text{Доход}.$$

Кроме дохода, на потребление и сбережения влияют:

1) богатство (недвижимое имущество и финансовые средства семей); по мере увеличения богатства повышается потребление и снижается сбережение;

2) уровень цен по-разному влияет на семьи с различными доходами;

3) ожидания повышения цен приводят к ситуации, когда увеличивается потребление и уменьшается сбережение;

4) потребительская задолженность (если задолженность высока, то текущее потребление снижается);

5) налогообложение (рост налогов приводит к сокращению и потребления, и сбережения);

6) отчисления на социальное страхование (рост отчислений может вызвать сокращение сбережений);

7) ажиотажный спрос (приводит к резкому увеличению потребления);

8) рост предложения товаров (приводит к сокращению сбережений).

Ситуация, когда совокупный спрос уравнивается совокупным предложением, т. е. достигается статиче-

ское макроэкономическое равновесие, не может быть практически достигнуто. Рыночному равновесию присуща динамическая модель.

Вопрос 5. Структурные элементы равновесия. Модель AD - AS

Любая экономическая система будет успешно функционировать и развиваться, если спрос на производимые в стране товары и услуги будет равен их предложению, т. е. если будет достигнуто равновесие.

Макроэкономика рассматривает все свои проблемы через агрегированные показатели. Одними из основных макропоказателей являются **совокупный спрос** и **совокупное предложение**.

Совокупный спрос (AD) – это реальный объем национального производства конечной продукции, выраженный в деньгах, который все потребители (включая население, предприятия и правительство) готовы купить при любом возможном уровне агрегированных цен. Совокупный спрос формируется по формуле:

$$C = I_g + G + X_n$$

Совокупное предложение (AS) – это общее количество товаров и услуг, которое может быть создано и предложено для реализации при каждом возможном уровне агрегированных цен.

Спрос и предложение на рынке товаров и услуг формируются в соответствии с уровнем цен, который устанавливается не стихийно, а является производной объема спроса и объема предложения. Спрос на рынке в данном случае выступает в виде совокупного платежа в масштабе национальной экономики, исчисляемого в течение определенного времени (обычно в течение года).

Взаимодействием совокупного спроса и предложения определяется общее состояние экономической системы. Макроэкономическое равновесие спроса и предложения можно показать через кривые AS и AD. (Рис.18)

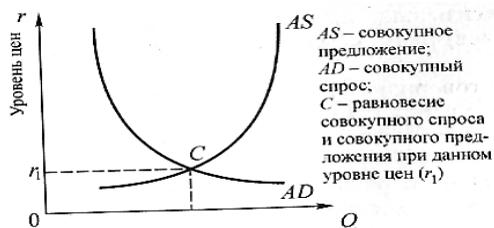


Рис. 18 Макроэкономическое равновесие

По вертикальной оси мы рассматриваем не изменение цены на конкретный товар, а изменение совокупного уровня цен, соответственно по горизонтали — не количество потребляемого определенного продукта, а реальный объем производства.

На рисунке видно, что кривая AD имеет отрицательный наклон, что говорит о падении совокупного спроса при росте уровня цен (при этом все другие факторы неизменны). Это связано с тем, что рост уровня цен снижает доходы потенциальных покупателей (и, как следствие, сокращается количество производимых покупок) или заставляет потребителей переносить свой спрос на более дешевые импортные товары (и наоборот). Все вместе может вызвать сокращение производства. Кривая AS — восходящая. Она показывает прямую зависимость между динамикой цен на производимые товары и услуги и объемами производства.

На положение кривой совокупного спроса влияют следующие факторы:

1. Изменения в налогах и субсидиях. При снижении налогов (увеличении субсидий со стороны государства)

уровень цен на товары и услуги имеет тенденцию к снижению, что заставляет кривую AD уходить вправо. При росте налогов (уменьшении субсидий), наоборот, кривая AD переместится влево.

2. При увеличении государственных закупок совокупный спрос возрастает, и кривая AD уходит вправо, при уменьшении государственных закупок совокупный спрос сокращается, и кривая AD переместится влево.

3. При росте денежной массы спрос на определенные товары и услуги растет и кривая AD уходит вправо. Если в экономике количество денег, необходимых для ее обслуживания, начинает сокращаться, то спрос на многие товары и услуги падает, и кривая AD сместится влево.

4. При увеличении численности населения увеличивается совокупный спрос, кривая AD уходит вправо, и наоборот.

5. Процесс ожидания. При ожидании роста экономики увеличивается спрос на товары и факторы производства. Кривая AD уходит вправо. При ожидании спада в экономическом развитии спрос сокращается, начинается процесс выжидания, и кривая AD перемещается влево.

6. Рост цен на определенные товары внутри страны вызывает увеличение спроса на импортные товары и одновременно приводит к снижению экспорта товаров, произведенных в данной стране, что находит свое отражение в снижении совокупного спроса на отечественные товары. Кривая AD смещается влево.

7. Неценовые факторы (гарантия на проданный товар, доставка, упаковка, культура обслуживания и т.д.) влияют на величину спроса.

Факторы, влияющие на совокупное предложение:

1. Изменения в ценах факторов производства влияют на положение кривой AS. Так, при росте заработной платы, ренты, процента, прибыли происходит рост издер-

жек производства, что сдвигает кривую AS влево (уменьшение предложения).

2. Рост производительности труда, а также уровня технического развития вызывает сокращение издержек производства на единицу продукции, что позитивно сказывается на объемах производства – кривая AS уходит вправо. При возрастании издержек производства кривая AS сдвигается влево.

3. Ожидание изменения в ценах на товары и услуги в будущем повлияет на предложение данных товаров в настоящее время.

4. Увеличение налогов, субсидий государства также сказывается на положении кривой AS. При формировании цен товаропроизводители рассматривают многие налоги как издержки производства. Отсюда повышение налогов увеличивает издержек производства, что сокращает предложение – кривая AS сдвинется влево. При субсидировании государством производства отдельных наиболее значимых для общества товаров издержки за счет поступающих субсидий снижаются, что влияет на рост предложения.

5. Изменение цен на другие товары может заставить товаропроизводителя сократить или совсем отказаться от производства какого-либо товара, невыгодного для него, и переориентировать производство на продукт, который принесет ему большую прибыль.

Вопросы для самопроверки:

1. Что является предметом изучения макроэкономики?
2. Назовите основные макроэкономические проблемы.
3. Объясните модель макроэкономического кругооборота и воспроизводства экономических благ.

4. Назовите основные макроэкономические показатели, характеризующие уровень развития экономики.
5. Охарактеризуйте модель макроэкономического равновесия.
6. Какие факторы влияют на совокупный спрос и совокупное предложение?

Тема 3.2. Финансовая система и финансовая политика государства

План лекции:

1. Финансовый рынок как регулятор экономики. Финансовая система Российской Федерации.
2. Бюджетная система страны. Основы формирования государственного бюджета.
3. Государственный долг и способы его погашения.
4. Фискальная политика государства и ее типы.
5. Сущность, виды и функции налогов. Кривая Лаффера.

Вопрос 1. Финансовый рынок как регулятор экономики. Финансовая система Российской Федерации

ФИНАНСЫ – это сложившаяся в обществе система экономических отношений по формированию, распределению и использованию фондов денежных средств.

Финансовая система – совокупность отношений по поводу использования фондов денежных средств через соответствующие учреждения.

Финансы выполняют ряд функций:

1. Аккумулирующая состоит в концентрации средств и создании материальной базы существования государства.
2. Регулирующая – в стимулировании деятельности хозяйственных субъектов.

3. Распределительная – в формировании денежных средств и их использовании через бюджет, социальное страхование и т.д.

4. Контрольная – в обеспечении правильности взимания налогов и их использовании по назначению.

Субъектами финансовых отношений являются: государство, фирмы, различные объединения, организации и отдельные граждане. Отношения, возникающие между ними по поводу использования денежных фондов, сводятся к следующим группам:

1. Между государством и предприятиями. Охватывают систему платежей в государственный бюджет и различные фонды государственных организаций. На их основе формируется централизованный доход государства.

2. Между фирмами. Строятся на основе договоров, в которых содержатся взаимные платежные обязательства.

3. Между фирмами и банками по поводу получения и использования кредита.

4. Между фирмой в целом и ее структурными подразделениями.

5. Между государством и общественными организациями.

6. Между государством и населением по поводу получения населением различного рода трансфертных выплат: пенсий, пособий, стипендий и т.д.

В ФИНАНСАХ РАЗЛИЧАТ ТРИ СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ:

1. **ФИНАНСЫ НАСЕЛЕНИЯ** состоят из доходной части, образованных первичными доходами семей, и из расходной части, которая представлена всеми расходами и сбережениями населения.

2. **ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ФИНАНСЫ** (финансы хозяйственных субъектов) находятся в распоряжении фирм, объединений и организаций.

3. **ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ** (государственные) финансы – это главная часть всей финансовой системы. Они включают в себя государственное социальное страхование, государственное имущественное и личное страхование, государственный кредит, государственный бюджет.

Ведущим звеном государственных финансов является государственный бюджет.

Вопрос 2. Бюджетная система страны. Основы формирования государственного бюджета

Государственный бюджет – часть национального дохода, подлежащая распределению. Это определенные денежные отношения, складывающиеся у государства с юридическими и физическими лицами. Госбюджет объединяет все основные финансовые составляющие - расходы, различные виды доходов, государственные займы.

Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается законодательным органом – Государственной Думой. Сегодня в стране налажена четкая финансовая дисциплина. Основная роль отведена казначейству, через которое под контролем счетной палаты проходит все движение денег – доходов и расходов.

Главная функция бюджета – организация выполнения финансовой программы правительства.

Госбюджет выполняет следующие **функции**:

Распределительную – государство концентрирует в своих руках огромные денежные доходы и распределяет их в целях удовлетворения потребностей общества.

Контрольную – через систему формирования и использования денежных средств отслеживаются все процессы, происходящие в экономике.

Государство осуществляет распределение на следующих **принципах**:

Безвозвратность - средства, направленные из бюджета, не обязательно должны быть возвращены, но обязательно должны дать экономический эффект.

Целевое направление средств - государство направляет свои средства на определенные цели: в какую-то сферу коммерческой деятельности, в бюджетные организации (на заработную плату, на текущее содержание организаций, на капитальные вложения).

Режим экономии, т. е. уменьшение затрат относительно получаемого результата, целесообразность расходования государственных средств.

Доходы бюджета - это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации.

В соответствии со статьей 49 Бюджетного кодекса РФ, к *налоговым* доходам федерального бюджета относятся:

- федеральные налоги и сборы.
- таможенные пошлины, таможенные сборы и иные таможенные платежи;
- государственная пошлина в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Из *неналоговых* же доходов основными являются следующие виды:

- доходы от имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, или от деятельности;
- доходы от продажи имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности;
- доходы от реализации государственных запасов;
- доходы от продажи земли и нематериальных активов;

- поступления капитальных трансфертов из негосударственных источников;
- административные платежи и сборы;
- штрафные санкции, возмещение ущерба;
- доходы от внешнеэкономической деятельности

В доходах федерального бюджета обособленно учитываются доходы федеральных целевых бюджетных фондов. Они учитываются по ставкам, установленным налоговым законодательством РФ, и распределяются между федеральными целевыми бюджетными фондами и территориальными целевыми бюджетными фондами по нормативам, определенным федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год.

Бюджетный дефицит – превышение расходов бюджета над его доходами.

Причинами возникновения бюджетного дефицита могут выступать:

- Рост государственных расходов в связи со структурной перестройкой экономики и необходимостью развития промышленности.
- Сокращение доходов государственного бюджета в период экономического кризиса.
- Чрезвычайные обстоятельства (войны, массовые беспорядки, крупные катастрофы, стихийные бедствия).
- Неэффективность финансовой системы государства.
- Неэффективность налоговой политики, вызывающая увеличение теневого сектора экономики.

В целях облегчения последствий бюджетного дефицита для экономики страны может быть предпринят ряд мер по управлению бюджетным дефицитом:

1. Эмиссионное покрытие бюджетного дефицита.
2. Налоговое покрытие бюджетного дефицита.

3. Секвестирование бюджета. Представляет собой пропорциональное снижение всех расходных статей бюджета на определённую долю.

Бюджетный профицит – превышение доходов над расходами. Если обнаружен профицит, то он сокращается путем: уменьшения доходов от продажи государственной или муниципальной собственности, доходов от реализации государственных запасов и ресурсов; направлением бюджетных средств на погашение долговых обязательств; передачей части доходов бюджетам других уровней.

Вопрос 3. Государственный долг и способы его погашения

Государственным долгом являются долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами и международными организациями.

Внешний долг – это обязательства перед нерезидентами в иностранной валюте.

Внутренний долг – обязательства перед резидентами в рублях.

Государственный долг может быть *краткосрочным* (до одного года), *среднесрочным* (от одного года до пяти лет) и *долгосрочным* (от пяти до тридцати лет).

Управление государственным долгом осуществляется правительством РФ.

Для снижения долгового бремени может применяться **реструктуризация долга** - погашение прежних долговых обязательств с одновременным осуществлением новых заимствований в объемах погашаемых долговых обязательств и с установлением новых условий обслуживания долга.

Также используются следующие инструменты управления государственным долгом:

- консолидация – объединение нескольких займов в один более долгосрочный с изменением ставки процента;
- конверсия государственного займа – изменение первоначальных условий займа, касающихся доходности. Чаще всего в ходе конверсии правительство снижает ставку процента;
- конверсия внешнего долга – средство сокращения внешнего долга путем выполнения долговых обязательств перед кредиторами передачей им векселей и акций в национальной валюте;
- новация – замена первоначального обязательства между сторонами другим обязательством между этими же сторонами, предусматривающим другой способ исполнения.

Вопрос 4. Фискальная политика государства и ее типы

Фискальная политика – стабилизационная политика государства с целью смягчить экономические циклы с помощью изменений параметров совокупных издержек.

Основными инструментами данной политики являются *чистые налоги* и *государственные закупки товаров и услуг*. Если в стране рецессия, то правительство может либо увеличить закупки, либо уменьшить налоги, с целью увеличить совокупный выпуск. Если же подъем или перегрев экономики, то, наоборот, снизить закупки или увеличить налоги.

Фискальная политика государства направлена на формирование его материальной базы, для чего происходит перераспределение части национального дохода через налоговую систему. Налоги выполняют распределительную функцию, которая влияет на динамику воспроизводства через ускорение или замедление процессов накопления капитала, увеличение или уменьшение платежеспособности граждан.

Для любого общества, независимо от политического строя, политика государственных расходов и налогов является основой социально-экономического развития. Несбалансированность государственных расходов со сбором налогов говорит об определенном нездоровье государства, приводит к дестабилизации экономики, к сокращению правительственных расходов и как следствие – к сокращению национального производства и занятости населения.

Правительственные расходы направлены на удовлетворение нужд самого государства. Сюда можно отнести затраты на государственное управление, социальную сферу, оборону, науку, а также на закупку определенных товаров и услуг. Большое внимание в государственных закупках уделяется сельскохозяйственной продукции и импортным товарам, что позволяет регулировать внутренний рынок.

В большинстве развитых стран государственные закупки составляют 20% ВВП. Используемая при этом система госзаказа обеспечивает компаниям кредитные и налоговые льготы.

Вопрос 5. Сущность, виды и функции налогов. Кривая Лаффера.

Являясь основным инструментом формирования и регулирования бюджетных отношений, налоги могут выполнять как позитивную, так и негативную роль.

Позитивная роль налогов может быть в том случае, если уровень изымаемых налогов, формирующих бюджет, не ущемляют интересы налогоплательщиков, создают благоприятные условия для развития производства.

Оптимальное решение этой задачи зависит от многих объективных и субъективных факторов.

В реальной экономической жизни налогообложение отражает уровень экономической и политической зрелости общества. В то же время налогообложение формируется

под давлением и комплексным воздействием экономики государства, сложившейся на конкретном этапе.

Противоречия между государством и налогоплательщиками особенно обостряются в условиях экономических и политических кризисов.

Поэтому основной задачей законодателей в сфере налогообложения является установление такого режима, который не подавлял бы экономическую активность налогоплательщика и в то же время обеспечивал бы необходимый уровень налоговых поступлений в бюджет.

В этой связи, для оценки уровня соотношений совокупного национального дохода и изымаемой части его в виде налогов используется такая экономическая категория (показатель) как «налоговое бремя» (налоговый гнёт).

Налоговое бремя определяется как отношение общей суммы налоговых сборов к определяющему фактору (совокупному национальному продукту или совокупному национальному доходу).

Применительно к конкретному налогоплательщику уровень налогового бремени определяется как отношение суммы налоговых платежей к валовой выручке от продажи продукции (работ и услуг), включая и прочую реализацию.

Предельная точка налогового бремени учеными не установлена. Однако ученый мир единодушно считает, что чем ниже уровень налогового бремени, тем стремительнее и динамичнее развивается экономика государства. Чем меньше налоговая нагрузка на предприятие, тем больше возможности для его развития.

Зависимость между усилением налогового бремени и суммой поступающих в казну налогов в начале второй половины 20-го века вывел профессор А. Лаффер, построивший свою знаменитую «кривую Лаффера» и доказавший, что увеличение налоговых ставок только до определённого «предела» способствует росту налоговых поступлений.

При достижении его, налоговые поступления начинают замедляться, а при повышении – начинается снижение доходов бюджета и даже резкое падение. Более того, в таких случаях происходит и увод экономики в тень.

Именно Лаффер доказал, что если изъятие дохода у налогоплательщика превышает 30-40%, то сокращается возможность сбережения средств, прекращаются инвестиции, ликвидируются стимулы предпринимательской инициативы и расширения производства.

По мнению А. Лаффера, изъятие налоговых платежей не должно превышать 30% дохода налогоплательщиков. Если такие превышения происходят, то государство должно брать на себя решение проблем экономического и социального характера.

Налоговая политика представляет собой систему мер, осуществляемых государством по целенаправленному использованию налогового механизма в интересах развития производства, решения экономических и социальных задач, формирования централизованных фондов финансовых ресурсов.

Проводимые экономические и налоговые реформы призваны стимулировать формирование эффективного рыночного механизма, что и является главным направлением налоговой политики на современном этапе.

В своей основе налоговая политика имеет два направления:

- с расчетом на перспективу (налоговая стратегия);
- обеспечение текущего момента (налоговая тактика).

Стратегия и тактика неразделимы, если государство стремится к согласованию общественных, корпоративных и личных экономических интересов.

Налоги - это платежи, которые в обязательном порядке уплачивают в доход государства юридические и физические лица предприятия, организации, граждане.

Общественное назначение налогов проявляется в их функциях:

1. *Фискальная функция* состоит в формировании денежных доходов государства. Деньги нужны ему на содержание государственного аппарата, армии, развитие науки и техники, поддержку детей и больных людей. Из собранных в виде налогов средств государство покрывает расходы на образование, медицину, армию, платит зарплату работникам бюджетной сферы и различные социальные выплаты.

2. *Экономическая функция* налогов состоит в воздействии через налоги и на общественное воспроизводство, т.е. любые процессы в экономике страны, а также социально-экономические процессы в обществе. Налоги в этой функции могут играть поощрительную (стимулирующую), ограничительную и контролирующую роль.

Функции налогов взаимосвязаны. Рост налоговых поступлений в бюджет, т.е. реализация фискальной функции, создает материальную возможность для осуществления экономической роли государства, т.е. экономической функции налогов. В то же время достигнутое в результате экономического регулирования ускорение развития и роста доходности производства позволяет государству получить больше средств. Это означает, что экономическая функция налогов способствует осуществлению фискальной, укрепит ее.

В современных условиях могут быть сформулированы следующие принципы построения налоговой системы:

- **Обязательность.** Этот принцип означает, что все налогоплательщики обязаны своевременно и полно уплатить налоги.

- **Справедливость.** Принцип справедливости означает, что, с одной стороны, все налогоплательщики, находящиеся в равных условиях по объектам налогообложения, платят одинаковые налоги, а, с другой стороны, справед-

ливым должны быть налоги, которые платят разные по доходам налогоплательщики.

- **Определённость.** Нормативные акты до начала налогового периода должны определить правила исполнения обязанностей налогоплательщиком.

- **Удобство (привилегированность)** для налогоплательщика. Процедура уплаты налогов должна быть удобной прежде всего для налогоплательщика, а не для налоговых служб.

- **Экономичность.** Издержки по сбору налогов не должны превышать сумму собираемых налогов, а должны быть минимальны.

- **Пропорциональность.** Предполагает установление ограничения (лимита) налогового бремени по отношению к валовому внутреннему продукту.

- **Эластичность.** Подразумевает быструю адаптацию к изменяющейся ситуации

- **Однократность налогообложения.** Один и тот же объект налогообложения должен облагаться налогом за установленный период один раз.

- **Стабильность.** Изменение налоговой системы не должно производиться часто и очень резко.

- **Оптимальность.** Цель взимания налога, например, фискальная, или природоохранная и т. д., должна достигаться наилучшим образом с точки зрения выбора источника и объекта налогообложения.

- **Стоимостное выражение.** Налоги должны уплачиваться в денежной форме.

- **Единство.** Налоговая система действует на всей территории страны для всех типов налогоплательщиков.

Классификация налогов может быть различной, в зависимости от того основания, которое будет положено в основу сравнения. Однако существует отдельная квалификация, где все налоги подразделяются на:

- *прямые и косвенные* (все налоги делятся на прямые, те которые взимаются с экономических агентов за определенный доход от факторов производства, и косвенные, те налоги на товары и услуги, которые состоят в самой цене на предмет потребления. Кроме того, к прямым налогам относятся налог на доход физического лица, налог на прибыль и другое, к косвенным – налог на добавленную стоимость и т.д.)

- *аккордные и подоходные* (аккордные устанавливаются вне зависимости от уровня дохода экономического агента, подоходные подразумеваются как налоги, которые составляют какой-то определенный процент от дохода конкретного лица)

Также *подоходные* налоги делятся на три типа:

1. *Прогрессивные налоги* – это налоги, средняя налоговая ставка которых повышается с увеличением уровня дохода. То есть, если был увеличен доход конкретного агента, то соответственно растет и налоговая ставка, уменьшен – ставка падает.

2. *Регрессивные налоги* – это налоги, средняя налоговая ставка которых снижается по мере увеличения уровня дохода. То есть, если был увеличен доход экономического агента, ставка падает, уменьшен – ставка растет.

3. *Пропорциональные налоги* – это налоги, при которых ставка не зависит от величины облагаемого дохода.

Также, налоги квалифицируются по территориальному признаку в соответствии с нормами Налогового кодекса РФ:

- *федеральные налоги и сборы* – налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, акцизы, налог на прибыль организаций, социальный налог, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и государственная пошлина. Данный вид налога может быть установлен исключительно федеральным законодательством, он отно-

сится к категории обязательных платежей на всей территории государства.

- *региональные налоги* – транспортный налог, налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес. Данный вид налога устанавливается региональным законодательством, он относится к категории обязательных платежей на территории соответствующего региона, то есть не распространяется на другие субъекты.

- *местные налоги* – налог на имущество физических лиц, земельный налог. Данный вид налога регулируется актами органов местного самоуправления, где устанавливается порядок и сроки уплаты налогов, обязательных на территории отдельного муниципального образования.

Вопросы для самопроверки:

1. Какова связь между ВВП и формированием бюджета?
2. Как налоги влияют на формирование бюджета?
3. Какие причины приводят к дефициту госбюджета?
4. Какие Вы знаете способы покрытия дефицита госбюджета?
5. Возможна ли сбалансированность госбюджета?
6. Почему монетизация бюджетного дефицита приводит страну к инфляции? Можно ли уйти от инфляции?
7. Дайте определение налогов, раскройте их значение.
8. Раскройте различные классификации налогов.
9. Докажите с помощью кривой Лаффера, что налоги влияют на предложение.
10. Какие изменения происходят в налоговой системе РФ сегодня?

Тема 3.3. Денежно-кредитная система и монетарная политика государства.

План лекции:

1. Деньги и денежная система: экономическое содержание и структурные компоненты.
2. Денежный рынок.
3. Кредит: экономическое содержание и формы проявления.
4. Банковская система и ее структура.
5. Денежно-кредитная политика как экономическое явление.
6. Типы и инструменты денежно-кредитной политики.

Вопрос 1. Деньги и денежная система: экономическое содержание и структурные компоненты

Деньги – это особый общественно признанный товар, всеобщий эквивалент.

Денежная система – исторически сложившаяся в данной стране и установленная законом форма организации денежного обращения.

Тенденции развития современной денежной системы:

- 1) золото вытеснено из денежного оборота в качестве платежного средства;
- 2) из денежного оборота вытесняются бумажные деньги;
- 3) национальные деньги вытесняются коллективными валютами (Евросоюз и его единица евро).

В рамках денежной системы происходит **денежное обращение** – это движение денег во внутреннем обороте страны в наличной и безналичной формах в качестве средства платежа за товары и услуги.

В зависимости от вида обращаемых денег существует несколько типов денежных систем:

- 1) металлическое обращение;
- 2) обращение кредитных и бумажных денег.

Металлическое обращение – это ситуация, когда на денежном рынке в обращении находятся полноценные монеты, а кредитные деньги свободно обмениваются на денежный металл.

Обращение кредитных и бумажных денег – это ситуация, когда не происходит обмена денег на золото, золото вообще не обращается на денежном рынке.

Основными элементами денежной системы являются:

- 1) денежная единицы страны (например, рубль);
- 2) масштаб цен;
- 3) виды денежных знаков;
- 4) порядок обращения денег, их выпуск и изъятие;
- 5) порядок денежного обеспечения;
- 6) методы планирования денежного обращения;
- 7) валютный курс;
- 8) механизмы и институты, поддерживающие денежное обращение.

Масштаб цен – это установление денежной единицы, приравненной к определенному количеству золота.

Ликвидность – это способность экономического актива выполнять функции денег (выступать в качестве средства платежа). В теории каждый товар (актив) можно применять в качестве платежа. Все дело в расходах на обмен одного актива по сравнению с аналогичными расходами при обмене другого актива (транзакционные издержки). Таким образом, все активы можно расположить по степени убывания ликвидности. Наличные деньги – это абсолютно ликвидный актив, так как легко превращается в средство оплаты; к абсолютно неликвидным товарам относятся

обычные блага. Ликвидность охватывает три особенности актива:

1) возможность использования актива в качестве средства платежа;

2) скорость и легкость превращения актива в средство оплаты;

3) способность актива сохранять во времени и пространстве свою первоначальную стоимость (антиинфляционная устойчивость).

Денежная масса – это сумма безналичных и наличных денег, а также других средств платежа, которые находятся в обращении. Для описания характеристики денежной массы применяются обобщенные показатели, называемые агрегатами и зависящие от уровня ликвидности.

Существуют следующие денежные агрегаты:

M_0 = наличные деньги;

M_1 = наличные деньги + депозиты (вклады) до востребования;

M_2 = наличные деньги + депозиты (вклады) до востребования + сберегательные депозиты + мелкие срочные депозиты;

M_3 = наличные деньги + депозиты (вклады) до востребования + сберегательные депозиты + мелкие срочные депозиты + крупные срочные депозиты;

L = вся денежная масса, выраженная агрегатом M_3 + сберегательные облигации + краткосрочные государственные обязательства (векселя) + коммерческие векселя.

Основной характеристикой денежных агрегатов является денежная база – это сумма наличных денег и денежных средств, депонированных в Центральном банке Российской Федерации в качестве обязательных резервов.

Существенной спецификой денежного обращения в России является широкое использование иностранной валюты как средства платежа, так и средства накопления.

Для определения количества денежной массы используется *уравнение Фишера*:

$$MV = PQ,$$

где М – количество денег;

V – скорость обращения;

P – цены;

Q – количество товаров.

Вопрос 2. Денежный рынок

Денежный рынок – это вид рынка, обеспечивающий взаимодействие спроса на деньги и его предложения.

Спрос на деньги вызывается необходимостью получения товаров и услуг. Общий спрос на деньги состоит из:

1) спроса на деньги для сделок – чем больше доход в обществе, тем больше совершается сделок, тем выше уровень цен, тем больше требуется денег для совершения экономических сделок в рамках национальной экономики;

2) спроса на деньги как средства сохранения стоимости, который изменяется обратно пропорционально процентной ставке.

Факторы, влияющие на спрос на деньги:

1) спрос на финансовые активы;

2) спрос на денежные средства для хозяйственной деятельности;

3) процентные ставки по финансовым активам;

4) скорость обращения денег;

5) валютные факторы;

6) необходимость финансирования инноваций;

7) банковские и финансовые технологии;

8) интенсивность процессов сбережения.

Предложение денег – количество денег, которое может быть в обращении. Оно включает в себя налично-

денежное обращение (обслуживает, главным образом, население) и безналичный оборот (для обслуживания операций организаций посредством перевода денег по счетам и зачета взаимных требований).

Вопрос 3. Кредит: экономическое содержание и формы проявления

Кредит (лат. *creditum* - ссуда, долг) - это экономические отношения между экономическими партнерами по предоставлению денег или товаров в долг на условиях срочности, возвратности, платности.

Предпосылкой возникновения кредита послужило имущественное расслоение общества в период разложения первобытнообщинного хозяйства, однако, условия необходимые для появления кредитных отношений создают товарно-денежные отношения.

Причины для появления и развития кредита можно разбить на 2 группы: *общие* и *специфические*:

К *общеекономическим* причинам относятся:

- наличие товарно-денежных отношений;
- товарное производство.

К *специфическим*:

- временное высвобождение денежных средств у одних экономических субъектов;
- временная потребность в денежных средствах у других экономических субъектов. Данные временные условия для возникновения кредитных отношений являются результатом колебаний в процессе кругооборота основных фондов, обусловленные несоответствием между потребностью в крупных единовременных затратах на обновление производственных фондов и постепенным характером восстановления их стоимости в процессе реализации товаров.

Условия возникновения кредитных отношений:

1. Кредит - заимствование чужой собственности. Это обуславливает необходимость материальной ответственности участников кредитной сделки по взятым на себя обязательствам. Материальная ответственность имеет юридическую и экономическую стороны. Юридическая сторона характеризует правомочность лиц сделки вступать в кредитные взаимоотношения. Экономическая сторона подтверждается наличием у заемщика в собственности активов и их способностью приносить доход, достаточный для развития производства и возмещения кредита.

2. Совпадение экономических интересов заемщика и кредитора. Такое возможно при наличии свободных денежных средств у кредитора и их нехватка у заемщика, При этом для возникновения кредитной сделки решающее значение имеет согласование суммы, срока, обеспечения и платы за предоставление денежных ресурсов во временное пользование.

Субъекты кредитных отношений:

1. Кредитор - субъект, предоставляющий стоимость во временное пользование. Источником средств для выдачи кредита могут быть собственные или заемные средства. Широкое развитие кредита привело к сосредоточению кредиторских функций у специализированных финансовых институтов - банков. Целью предоставления кредита, как правило, является получение прибыли в виде ссудного процента, Поэтому кредитор заинтересован в эффективном использовании ссужаемой стоимости.

2. Заемщик - субъект, получающий ссуду. Желание получить кредит должно быть подтверждено экономическими и юридическими гарантиями возврата ссуды по истечении ее срока. Обязанность заемщика вернуть кредит вытекает из того, что заемщик не становится соб-

ственным ссужаемой стоимости, а лишь реализует в отношении ее права временного пользования.

Объектом кредита выступает ссужаемая стоимость.

Сущность кредита и его роль проявляется в функциях:

1. Перераспределительная функция. С ее помощью происходит перераспределение национального дохода между экономическими субъектами. Назначение этой функции - удовлетворение временных потребностей в средствах у юридических и физических лиц, а также государства за счет временно свободных денежных средств других лиц. Особенностью функции является то, что она охватывает только временные свободные средства и удовлетворяет только временные потребности в средствах платежа и обращения. Перераспределительная функция кредита охватывает перераспределение не только денежных средств, но и товарных ресурсов (коммерческий, лизинговый, частично потребительский кредиты).

2. Регулирующая функция заключается:

- в способности кредита обеспечивать непрерывный воспроизводственный процесс (за счет ссуженной стоимости привлекаются необходимые дополнительные ресурсы для организации производства);

- в регулировании структуры общественного производства и создании сбалансированной экономики (норма процента выступает главным фактором межотраслевого и межтерриториального перелива капитала. Свободный перелив капитала создает условия для быстрого удовлетворения возникающего спроса на товары и услуги. Благодаря ссудному капиталу создается необходимое предложение товаров и услуг).

3. Стимулирующая функция состоит в том, что заемщик, заключивший кредитное соглашение, берет на себя

обязательства вернуть не только основную сумму долга, но и проценты (вознаграждение кредитору), а это требует, во-первых, производительного использования кредита и, во-вторых, повышения эффективности производства.

В соответствии с данными признаками различают следующие формы кредита:

- Банковский кредит. Кредитором в сделке выступает банк. Цель кредитования может быть самой различной. Является самой распространенной формой кредита.

- Государственный кредит. Одной из сторон кредитной сделки выступает государство. Государственный кредит может быть: внутренним и внешним; централизованным и децентрализованным и пр.

- Коммерческий кредит - кредитная сделка между двумя хозяйствующими субъектами - продавцом (кредитором) и покупателем (заемщиком), при которой предприятие продавец предоставляет отсрочку платежа за свой товар, а покупатель передает продавцу вексель как долговое свидетельство и обязательство платежа. Коммерческий кредит представляет собой товарную форму кредита.

- Потребительский кредит. Заемщиком выступает население. Потребительский кредит предоставляется: торговыми компаниями банками, специальными кредитно-финансовыми институтами. Целью потребительского кредита может быть жилищное строительство или приобретение жилья, но чаще всего потребительский кредит выдается для приобретения товаров длительного пользования.

- Ипотечный кредит - предоставление ссуд под залог недвижимого имущества. Заемщиком выступают главным образом физические лица. Кредит выдается под залог жилых домов, квартир, производственных зданий, сооружений, складских помещений, земельных участков.

- Международный кредит - движение ссудного капитала в сфере международных экономических и валютно-

финансовых отношений, в котором одним из субъектов выступает лицо, проживающее или зарегистрированное в другом государстве, а также иностранное государство.

Все формы кредита основываются на единых принципах:

- **Возвратность.** Данный принцип выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора средств после завершения их использования заемщиком.

- **Срочность.** Принцип отражает необходимость возврата кредита не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций.

- **Платность.** Использование ссуженной собственности является платным. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет использования кредита прибыли между заемщиком и кредитором.

- **Обеспеченность.** Этот принцип выражает необходимость защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит свое выражение в требованиях кредитора представить залог, поручительство или гарантии.

Вопрос 4. Банковская система и ее структура

Банковская система – совокупность банков, обслуживающих соответствующие кредитные отношения.

Банковская система Российской Федерации состоит из двух уровней:

- 1) Банк России (Центральный банк Российской Федерации – ЦБ РФ);

- 2) коммерческие банки:

- а) универсальные – выполняют любые операции;
- б) специализированные;
- в) небанковские кредитные организации (фонды, инвестиционные компании);

Банковская система функционирует не изолированно, а во взаимосвязи. Эта взаимосвязь проявляется через осуществление межбанковских расчетов, когда банк по поручению клиентов осуществляет платежи через:

- 1) расчетную сеть Банка России;
- 2) банки-корреспонденты;
- 3) банки, уполномоченные вести счета определенных видов (специализированные банки);
- 4) клиринговые центры (небанковские кредитные организации, осуществляющие расчетные платежи).

Основные свойства банковской системы:

- 1) иерархичность построения;
- 2) наличие отношений и связей;
- 3) упорядоченность отношений и связей;
- 4) наличие процессов управления;
- 5) взаимодействие со средой.

На развитие банковской системы влияют *внешние* и *внутренние* факторы.

Внешние факторы – это факторы среды: экономические, политические, правовые, социальные, форсмажорные.

Экономические факторы – исполнение федерального бюджета, характер кредитно-денежной политики, система налогообложения, результаты экономических реформ. В случае кризисов происходит ухудшение деятельности банков – снижаются их надежность и ликвидность.

Политические факторы – решения органов власти и управления, которые влияют на решения, принимаемые ЦБ РФ, кредитными организациями.

Правовые факторы – устойчивое законодательство, его консервативность создают предпосылки правового ре-

гулирования. Законодательство влияет на правила банковских операций или сделок, разрешая или запрещая их.

Социальные факторы – уверенность населения в правильности проводимых экономических преобразований, стабильности законодательства.

Внутренние факторы – это совокупность факторов, которые формируются самой банковской системой и субъектами.

Вопрос 5. Денежно-кредитная политика как экономическое явление

Кредитно-денежные отношения занимают особое место в системе рыночных отношений.

Цель кредитно-денежной политики заключается в оказании помощи экономике в достижении определенного уровня производства, соответствующего полной занятости при отсутствии (или минимальном уровне) инфляции, путем воздействия на величину денежной массы и условия получения кредита.

Государство обязано во время спада экономики для поощрения расходов увеличивать денежное предложение, во время инфляции ограничивать предложение денег для сокращения расходов. Государство через свою кредитно-денежную политику должно поддерживать равновесие между суммой цен имеющихся товаров и количеством денег, находящихся в обращении. При нарушении равновесия возникает инфляция и как следствие – снижение жизненного уровня населения.

Денежная масса включает в себя: *наличные деньги* (банкноты и разменную монету), *безналичные деньги* (чековые вклады) и *«почти деньги»* (срочные вклады и облигации).

Безналичные деньги широко используются в экономике юридическими и физическими лицами для расчетов

по торговым операциям и сделкам, для инвестирования в экономику.

Особое внимание государства и ЦБ должно быть приковано к безналичным деньгам, которые «выпускают» коммерческие банки. Система выпуска безналичных денег, довольно простая, опасна тем, что за короткий срок способна резко увеличить денежную массу и тем самым нарушить соответствие между количеством товаров и количеством денег.

Денежно-кредитная система не может быть нарушена, ибо сбой в ее функционировании влечет за собой катастрофические последствия для всей экономики. Денежно-кредитная политика во всех странах мира находится под жестким контролем государства.

Вопрос 6. Типы и инструменты денежно-кредитной политики

Инструментами денежно-кредитной политики являются:

1. операции на открытом рынке;
2. политика учетной ставки.
3. изменение нормы обязательных резервов;

Операции на открытом рынке

Операции на открытом рынке (рыночная процедура) – когда ЦБ проводит свои операции на рынке ценных бумаг. Операции заключаются в продаже или покупке ЦБ у коммерческих банков ценных государственных бумаг (облигаций, казначейских векселей), что является наиболее важным средством контроля денежного предложения. В данной операции участвуют:

- государство (через ЦБ);
- коммерческие банки;
- население.

Инициатором покупки и продажи ценных бумаг всегда выступает государство, а коммерческие банки и население выступают участниками торгов в целях получения экономической выгоды.

Операции на открытом рынке способствуют увеличению или уменьшению денежной массы, что стимулирует или сдерживает рост экономики. Для сокращения количества денег в обращении Центральный банк навязывает коммерческим банкам покупку ценных государственных бумаг. Когда в экономике наблюдается спад и количество денег в обращении необходимо увеличить, Центральный банк скупает ценные государственные бумаги. Таким образом, денежная политика, проводимая ЦБ, позволяет регулировать денежное обращение в стране.

Продав свои облигации, государство изъяло из обращения определенную сумму денег, что сократило совокупную денежную массу. Сокращение совокупной денежной массы стало сдерживающим фактором развития инфляции.

Выше было сказано, что в роли покупателей государственных облигаций выступают коммерческие банки. Купив облигации, банки сокращают свои возможности в кредитовании промышленных предприятий, что вызывает снижение деловой активности.

Рассмотрим противоположную ситуацию, когда в стране наблюдается спад производства и коммерческим банкам явно не хватает денег для кредитования промышленности. В этой ситуации государство через ЦБ начинает скупать ценные бумаги. При данной экономической конъюнктуре спрос на ценные бумаги возрастает, цена их растет, а доходность падает. Держатели облигаций стремятся быстрее продать их государству. Финансовые возможности банков возрастают, возрастает и совокупная денежная масса, находящаяся в обращении; увеличивается возможность кредитования.

Политика изменения учетной ставки

Для кредитования промышленных предприятий коммерческий банк вынужден обращаться за кредитами в ЦБ. Центральный банк выдает ему кредиты под процент, который является одинаковым для всех коммерческих банков и называется **учетной ставкой** или **ставкой рефинансирования**. Эта ставка используется ЦБ как одно из средств поддержания равновесия между товарной и денежной массой.

Учетная ставка является своего рода ведущим процентом, который оказывает влияние на изменения общей процентной ставки в экономике. Официальная учетная ставка является ориентиром для рыночных ставок по кредитам. Устанавливая официальную учетную ставку, центральный банк определяет стоимость привлечения кредитных ресурсов коммерческими банками. Чем выше уровень официальной учетной ставки, тем выше стоимость кредитов рефинансирования центрального банка.

Регулирование учетной ставки относится к рыночным (косвенным) инструментам денежно-кредитного регулирования. Механизм регулирования с помощью изменения официальной учетной ставки довольно прост. Например, если центральный банк преследует цель уменьшения кредитных возможностей коммерческих банков, то он поднимает учетную ставку, удорожая тем самым кредиты рефинансирования, и наоборот.

Посредством манипуляций с официальной учетной ставкой центральные банки воздействуют на состояние не только денежного рынка, но и рынка ценных бумаг. Так, рост официальной учетной ставки влечет за собой повышение ставок по кредитам и депозитам на денежном рынке, а это уменьшает спрос на ценные бумаги. Спрос на ценные бумаги падает как со стороны небанковских учреждений, поскольку более привлекательными становятся депозиты, так и со стороны кредитных институтов, по-

сколько при дорогих кредитах более выгодным становится прямое финансирование. Возрастает предложение ценных бумаг и снижается их рыночная стоимость.

Изменение нормы обязательных резервов

Каждый коммерческий банк обязан находящиеся в его распоряжении средства поделить на две части:

1. Деньги, которые банк может выдавать в виде кредита;
2. Резервные требования, т.е. часть депозитов банка, которая хранится в Центральном банке.

Норма обязательного резервирования устанавливается Центральным банком и может меняться исходя из складывающейся экономической обстановки. Норма обязательного резервирования позволяет государству регулировать совокупную денежную массу. За счет перевода части денег в резерв коммерческие банки увеличивают или уменьшают кредитную эмиссию, что является важнейшим инструментом денежно-кредитной политики государства. С другой стороны, обязательные резервы позволяют коммерческому банку, в случае его экономической несостоятельности, произвести расчеты с вкладчиками.

Норма резервирования тесно связана с объемом денег, находящихся в обращении, и влияет на увеличение или сокращение денежной массы.

При увеличении нормы резервирования количество свободных денег, которыми располагают коммерческие банки, уменьшается, что приводит к сокращению кредитования. Масса денег, находящаяся в обращении, уменьшается.

При уменьшении нормы резервирования количество свободных денег, которыми располагает банк, увеличивается, соответственно появляется возможность увеличить суммы денег, выдаваемых в кредит; денежная масса, находящаяся в обращении, возрастает.

Вопросы для самопроверки:

1. Какова сущность денежной системы страны?
2. Сформулируйте закон денежного обращения.
3. Какие агрегаты составляют денежную массу?
4. Каковы причины появления и развития кредитов?
5. Каковы основные функции кредита?
6. Что такое кредитно-денежная политика?
7. Какова роль государства в кредитно-денежной политике?
8. Назовите цель кредитно-денежной политики государства.
9. Какие Вы знаете инструменты и методы проведения кредитно-денежной политики?

Тема 3.4. Роль государства в рыночной экономике

План лекции:

1. Рынок и государство. Необходимость участия государства в экономических процессах.
2. Государственная политика занятости и регулирование безработицы.
3. Рыночный механизм формирования доходов. Доходы населения и их виды.
4. Распределение доходов и измерение степени их неравенства. Кривая Лоренца.
5. Проблемы социальной политики государства.
6. Основные направления экономической реформы в России.

Вопрос 1. Рынок и государство. Необходимость участия государства в экономических процессах

Государство является основным институтом экономической и политической системы, который организует,

направляет и контролирует совместную деятельность людей и их отношения между собой.

По отношению к иным субъектам государство обладает определенным статусом, который и позволяет ему занимать особое место среди хозяйственных агентов. В данном случае имеются в виду следующие отличительные признаки:

1. во-первых, это *суверенитет*, т.е. верховенство государственной власти внутри страны и независимость вовне - государство обладает высшей и неограниченной властью на своей территории, поэтому оно выступает единственным субъектом рыночной экономики, требования которого обязательны для всех иных агентов.

2. во-вторых, это *монопольное право на издание законов и правовых актов*, обязательных для всего населения. В данном случае речь идет о разработке норм, обеспечивающих стабильное функционирование рыночных структур.

3. в-третьих, это *монопольное право на взимание налогов и сборов* с населения и предпринимательского сектора.

4. в-четвертых, государство *является регулирующим субъектом*. Роль государства в рыночной экономике – основная проблема экономической теории, которая порождена постоянными изменениями в экономике, требующими соответствующих модификаций масштабов и инструментов государственного регулирования. Задача здесь состоит в том, чтобы найти оптимальную меру и наиболее эффективные формы вмешательства в экономическую систему.

Место и роль государства во многом определяются его **функциями**.

Правовая функция представляет собой своеобразный институт общественной жизни, призванный регулировать наиболее важные отношения между субъектами хозяйствования, которые требуют государственной охраны.

Речь идет об оформлении статуса экономического агента, установлении норм и правил хозяйствования, формировании организационной структуры управления, регламентации отношений собственности, конкретизации правил создания и ликвидации предприятий и т.п.

Воспроизводственно-технологическая функция - сводится к созданию условий для обеспечения производства необходимыми ресурсами, удовлетворению людей материальными и духовными благами, а также для образования, обучения и жизни (через перераспределения доходов и ресурсов). Особая значимость этого вопроса обусловливается тем, что сам по себе рыночный механизм не в состоянии их разрешить и ввиду этого возникает потребность в их государственном регулировании.

Функция защиты конкуренции. Для предотвращения последствий монополизации государство предпринимает следующие шаги. Прежде всего проводятся тщательное изучение рынков, расчет для них коэффициентов концентрации и на этой основе выявление конкурентных и монополизированных отраслей. Государство должно придерживаться дифференцированного подхода по отношению к монополиям. Дело в том, что в данном случае преследуется цель сохранения в экономике зоны естественной монополии, по отношению же к другим фирмам должна проводиться жесткая антимонопольная политика.

Стабилизационная функция представляет собой деятельность правительства, направленную на обеспечение экономического роста, полной занятости и стабильности цен. Основная проблема здесь заключается в том, что для увеличения объема производства необходим рост совокупных расходов, обеспечить который рыночная экономика не в состоянии. В результате возможны две неблагоприятные ситуации: безработица и инфляция. Для достижения полной занятости государству следует увеличить совокупные расходы. Это

возможно путем роста собственных совокупных расходов и расходов частного сектора. Для их стимулирования необходимо снижение ставок налогообложения. В случае же инфляционной экономики у правительства возникает диаметрально противоположная цель – уменьшение расходов. Достигается это путем сокращения государственных закупок и увеличения налогов на частный сектор.

Прогностическая функция определяет приоритетные ориентиры экономического развития, которые вырабатываются на основе прогнозирования развития экономики, выявления тенденций и направлений движения, формирования механизма рыночного хозяйствования, обеспечения занятости населения и регулирования безработицы. В ходе реализации указанной функции государство выполняет координирующую роль, что предполагает налаживание гибкой системы взаимодействия центра с экономическими и административно-хозяйственными структурами общества.

Регулирующая функция предусматривает самую обширную и разностороннюю деятельность государства, преследующую цели минимизации негативных последствий функционирования рыночной экономики; создания правовых финансовых, социальных основ функционирования рынка, обеспечения социальной защиты населения. Для достижения указанных целей правительство использует прямые и косвенные методы, способствует формированию инфраструктуры, поддерживает сбалансированность экономики, для чего использует кредитно-денежные, ценовые и налоговые инструменты.

Общая стратегия государственного регулирования рыночной экономики базируется на следующих *принципах*:

1. При прочих равных условиях предпочтение следует отдавать рыночным формам организации экономики. На практике это означает, что государство должно финанси-

ровать только те социально-значимые отрасли, которые не привлекают частный бизнес (из-за малой прибыльности).

2. Государственное предпринимательство должно не конкурировать, а помогать развитию частного бизнеса. Игнорирование этого принципа способно привести к искусственному доминированию государственных предприятий над частными.

3. Государственная финансовая, кредитная и налоговая политика должна способствовать экономическому росту и социальной стабильности.

4. Государственное вмешательство в рыночные процессы тем эффективнее, чем в более "рыночную" форму оно облечено.

5. Особую значимость государственное регулирование приобретает в период общехозяйственных кризисов, а также для процессов в сфере межгосударственных экономических отношений (импортно-экспортные операции, международная специализация производства, валютные отношения).

Таким образом, современная рыночная экономика является "государственно - регулируемой". Государство превратилось сегодня в гаранта стабильности, оптимальности и цивилизованности рыночной экономики.

Государственное регулирование рыночной экономики преследует три цели:

- минимизацию неизбежных негативных последствий рыночных процессов,

- создание правовых, финансовых и социальных предпосылок эффективного функционирования рыночной экономики,

- обеспечение социальной защиты тех групп рыночного общества, положение которых в конкретной экономической ситуации становится наиболее уязвимым.

Вопрос 2. Государственная политика занятости и регулирование безработицы

Безработица нуждается в государственном регулировании.

Государственная политика занятости, осуществляемая по двум направлениям:

а) регулирование уровня и продолжительности безработицы; при этом необходимо использовать службу трудоустройства (занятости), которая сокращает время поиска человеком работы, информируя его об имеющихся вакансиях; кроме того, эти службы призваны решать вопросы переквалификации работников;

б) гарантии материальной и социальной поддержки:

– выплата пособий по безработице;

– предоставление компенсации работникам, увольняемым с предприятий при сокращении численности штатов, реорганизации или ликвидации предприятия;

– выплата стипендии на период повышения квалификации или переподготовки.

Политика российского государства в области занятости осуществляется по следующим направлениям:

- обеспечение равных возможностей трудоустройства всем гражданам страны независимо от пола, национальности, возраста, социального положения и вероисповедания;

- соблюдение добровольности труда, свободного волеизъявления граждан при выборе вида занятости;

- обеспечение социальной защиты в области занятости;

- поддержка самостоятельности регионов при проведении централизованных мероприятий государства в решении проблем занятости;

- поддержка трудовой и предпринимательской инициативы граждан, осуществляемой в рамках законности;

- координация деятельности в области занятости с другими направлениями деятельности государственных органов – экономическими и политическими, включая социальное обеспечение, регулирование и распределение доходов;
- поощрение работодателей, создающих новые рабочие места;
- обеспечение занятости для малочисленных народов с учетом исторически сложившихся видов занятости;
- международное сотрудничество в решении проблем занятости.

Вопрос 3. Рыночный механизм формирования доходов.

Доходы населения и их виды

Доходы определяют возможности людей в еде, одежде, получении образования, приобретении товаров первой необходимости и т. д.

Доходы – сумма денежных средств, получаемых за определенный период и предназначенных для приобретения благ и услуг для потребления. Можно выделить 3 главных источника доходов:

- 1) заработную плату;
- 2) доходы от собственности (дивиденды, проценты, рента);
- 3) социальные выплаты (пенсии, пособия по безработице и т. п.).

Существуют 3 основных показателя доходов:

1) *номинальный доход* – это общее количество денег, которое получает человек за определенный период времени. Структура номинального дохода включает в себя такие элементы, как:

- а) факторные доходы (полученные от использования собственных факторов производства – заработная плата, рента, процент на капитал, прибыль);

б) выплаты и льготы по линии государственных социальных программ (трансфертные платежи);

в) другие поступления (дивиденды на акции, проценты по вкладам в банки, лотерейные выигрыши и т. д.);

2) *располагаемый доход* – это номинальный доход за вычетом налогов и других обязательных платежей;

3) *реальный доход* – это то количество товаров и услуг, которые можно купить на сумму располагаемого дохода.

Выделяют 4 *принципа распределения доходов населения*:

1) *уравнительное распределение* – предполагает получение равных (одинаковых) доходов всех членов общества (характерен для первобытного общества);

2) *рыночное распределение* – предполагает, что каждый владелец факторов производства получает различные доходы;

3) *распределение по накопленному имуществу* – предполагает получение дополнительных доходов теми, кто накапливает и перепродает по наследству какую-либо собственность;

4) *привилегированное распределение* – предполагает льготное распределение для определенного круга лиц.

В экономической теории известно два подхода к государственной политике доходов:

1) *социальный* – общество должно гарантировать каждому гражданину доходы, не позволяющие ему опуститься ниже черты бедности; задача государства – оказывать помощь малоимущим, безработным, инвалидам и т. д.;

2) *рыночный* – задачей государства является создание условий для повышения человеком своих доходов за счет собственной экономической активности, а не гарантирование определенного уровня доходов.

Вопрос 4. Распределение доходов и измерение степени их неравенства. Кривая Лоренца

Совокупный доход общества неравномерно распределяется между различными социальными группами, в результате чего доходы населения формируются различными по величине. В экономической литературе выделяются три группы причин неравенства личных доходов.

1. *Объективные причины.* Они отражают общую полезность занятий, территорию, отраслевую и межпрофессиональную дифференциацию оплаты труда, уровень образования, неравенство владения собственностью.

2. *Субъективные причины.* Эта группа причин связана с характером личности (удача, связи, риск, авантюризм, дискриминация и т.д.).

3. *Специфические причины* - причины, обусловленные текущими особенностями рыночной среды (низкая цена труда, неотрегулированность нормативно-правовой базы, возможность присвоения больших «теневых» доходов).

Следствием этих обстоятельств в обществе является социальная проблема неравенства личных доходов.

В экономической литературе существуют разные методы определения уровня жизни и дифференциации населения по доходам.

«Закон Энгеля». Одним из первых оценку уровня жизни осуществил немецкий статистик Эрнст Энгель (1821–1896), установивший зависимость доли потребления продуктов питания от уровня доходов семьи. При этом Э. Энгель сделал вывод о том, что чем беднее семья, тем большая доля всех расходов выделяется для приобретения продуктов питания.

Это положение вошло в экономическую теорию в виде «закона Энгеля». «Закон Энгеля» гласит: с ростом доходов семьи удельный вес расходов на пищу снижается; на одежду, жилище, отопление и освещение мало меняется; на удовлетворение культурных потребностей увеличивается.

Отсюда следует, что при прочих равных условиях доля дохода, расходуемая на пищу, может служить показателем уровня благосостояния данной группы населения.

Многие последующие проверки выдвинутых Э. Энгелем положений показали их ограниченность.

Так, советский ученый, академик С. Г. Струмилин (1877–1974) на материалах пензенских бюджетов установил, что процент расходов на питание находится в более тесной связи не с уровнем благосостояния, а с размером семьи и возрастом ее членов. Несмотря на это, некоторые зарубежные экономисты широко используют показатель доли расходов на питание для характеристики роста благосостояния населения в динамике.

Кривая Лоренца. Для характеристики степени дифференциации доходов по группам населения в экономической теории используется *кривая Лоренца*, названная по имени американского экономиста и статистика М. Лоренца (1876-1959). Она графически отображает неравномерность распределения совокупного дохода между различными группами населения. Для этого по методу Лоренца на графике по горизонтали откладываются процентные группы населения, а по вертикали – проценты дохода, получаемые этими группами. В результате образуется квадратура, в которой биссектриса ОЕ координатного угла отражает абсолютное равенство распределения всего дохода (рис. 19).

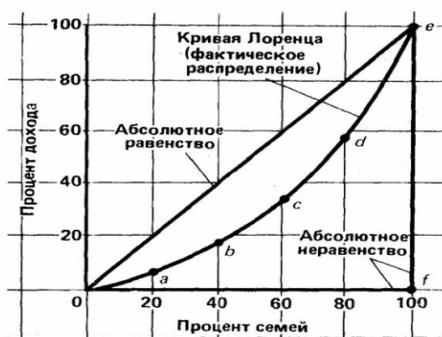


Рис. 19 кривая Лоренца

Абсолютное равенство. М. Лоренц установил, что в экономических системах с равным распределением доходов 20 % населения получают 20 % всего дохода, 40 % населения – 40 % всего дохода, 60 % населения – 60 % всего дохода и т. д. В этом случае кривая Лоренца принимает вид прямой (линия абсолютного равенства).

Абсолютное неравенство характеризуется кривой OFE, означающей, что и 20 %, и 40 %, и 60 % населения не получают никаких доходов, за исключением одного единственного, последнего в ряду OF человека, который присваивает 100 % всего дохода.

Кривая распределения доходов. В действительности фактические доходы соответствуют ломаной линии OABCDE – кривой Лоренца, или кривой распределения доходов. Чем больше отклоняется кривая Лоренца от линии OE, тем больше неравенство в распределении доходов.

Коэффициент Джини. Степень дифференциации в распределении доходов определяется с помощью коэффициента Джини, по имени итальянского экономиста и статистика Коррадо Джини (1884–1965), который рассчитывается путем деления площади OABCDE на площадь треугольника OFE. Чем больше величина этого коэффициента, тем больше отклоняется фактическое распределение дохода от абсолютного равенства.

Вопрос 5. Проблемы социальной политики государства

В качестве инструмента социальной политики государство использует систему социальной защиты населения.

Социальная защита – это система мер по обеспечению устойчивости общественно нормального материального и социального положения граждан.

Существуют различные модели в области социальной защищенности. Наиболее распространенной является мо-

дель 3-канальной социальной помощи, при которой осуществляется поддержка граждан по 3 направлениям:

1) государственное социальное страхование – основная часть выплат приходится на пенсии по старости, инвалидности, по утере кормильца, на медицинскую помощь;

2) государственное вспомоществование осуществляется в денежной и натуральной форме определенным категориям граждан – престарелым, слепым, инвалидам, нуждающимся семьям с детьми и т. п.;

3) частная система социального страхования предусматривает возможность добровольных отчислений граждан (например, работодателей) для осуществления дополнительных гарантий в области социальной поддержки населения (переход на систему накопительных пенсий, добровольного медицинского страхования граждан, их семей и т. д.).

Государство должно проводить социальную политику, направленную на выравнивание доходов населения и достижение социальной стабильности в обществе. Эта политика может реализовываться через следующие меры:

1) проведение соответствующей фискальной политики, взимания налогов с прибыли и личных доходов;

2) осуществление трансфертных платежей социально незащищенным слоям населения;

3) установление предельных цен на товары первой необходимости, а также ставок минимальной заработной платы;

4) субсидирование некоторых жизненно важных отраслей экономики, что позволяет поддерживать определенный уровень жизни населения.

Вопрос 6. Основные направления экономической реформы в России

«Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года»

Переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста связан и с формированием нового механизма социального развития, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности.

Такой подход требует реализации комплекса взаимосвязанных по ресурсам, срокам и этапам преобразований по следующим направлениям.

Первое направление - развитие человеческого потенциала России. С одной стороны, это предполагает создание благоприятных условий для развития способностей каждого человека, улучшение условий жизни российских граждан и качества социальной среды, с другой - повышение конкурентоспособности человеческого капитала и обеспечивающих его социальных секторов экономики. Будут достигнуты следующие результаты:

1. преодоление негативных демографических тенденций, стабилизация численности населения и создание условий для ее роста, повышение качества жизни населения;

2. формирование условий для устойчивого повышения заработной платы, соответствующего темпам роста производительности труда и качеству рабочей силы, создание эффективных механизмов регулирования рынка труда, обеспечивающих сочетание конкуренции на рынке труда с партнерскими отношениями работников, работодателей и государства;

3. повышение зависимости размера трудовых пенсий от заработной платы, повышение размера пенсий с учетом развития добровольных накопительных пенсионных сбережений до уровня, обеспечивающего достойную жизнь пенсионеров;

4. обеспечение возможности получения качественного образования и медицинской помощи, доступа к нацио-

нальным и мировым культурным ценностям, безопасности и правопорядка, благоприятных условий для реализации экономической и социальной инициативы;

5. переход от системы массового образования, характерной для индустриальной экономики, к необходимому для создания инновационной социально ориентированной экономики непрерывному индивидуализированному образованию для всех, развитие образования, неразрывно связанного с мировой фундаментальной наукой, ориентированного на формирование творческой социально ответственной личности;

6. обеспечение населения доступным и качественным жильем, создание комфортной городской среды для человека и эффективного жилищно-коммунального хозяйства, формирование гибкой системы расселения населения, учитывающей многообразие региональных и национальных укладов жизни;

7. создание эффективной адресной системы поддержки лиц, относящихся к категории бедных, и предоставления социальных услуг для пожилых людей, инвалидов и детей;

8. создание экономических условий сохранения и умножения культурных и духовных ценностей российского народа;

9. обеспечение качества и доступности услуг в сфере туризма, физической культуры и спорта;

10. улучшение качества окружающей среды и экологических условий жизни человека;

11. снижение уровня преступности;

12. обеспечение высокой профессиональной и территориальной мобильности трудовых ресурсов, формирование профессиональной культуры, ценностных ориентиров в сфере труда и предпринимательской деятельности.

Второе направление - создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику, в том числе:

1. создание и развитие конкурентных рынков, последовательная демонополизация экономики;

2. отказ от повышения совокупной налоговой нагрузки в экономике и снижение издержек, связанных с исполнением обязанностей по уплате налогов;

3. поддержка образования новых компаний и новых видов бизнеса, основывающихся на инновациях, стимулирование развития малого бизнеса;

4. снижение инвестиционных и предпринимательских рисков за счет защиты прав собственности и повышения предсказуемости экономической политики государства, обеспечения макроэкономической стабильности, развития финансовых институтов;

5. улучшение условий доступа организаций к долгосрочным финансовым ресурсам, развитие финансовых рынков и других институтов, обеспечивающих трансформацию сбережений в капитал;

6. повышение договороспособности организаций и прозрачности ведения бизнеса, развитие самоорганизации предпринимательского сообщества;

7. обеспечение высокого качества государственного администрирования в сфере экономики.

Третье направление - структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития, в том числе:

1. формирование национальной инновационной системы, включая такие элементы, как интегрированная с высшим образованием система научных исследований и разработок, гибко реагирующая на запросы со стороны экономики, инжиниринговый бизнес, инновационная инфраструктура, ин-

ституты рынка интеллектуальной собственности, механизмы стимулирования инноваций и другие;

2. формирование мощного научно-технологического комплекса, обеспечивающего достижение и поддержание лидерства России в научных исследованиях и технологиях по приоритетным направлениям;

3. создание центров глобальной компетенции в обрабатывающих отраслях, включая высокотехнологичные производства и экономику знаний;

4. содействие повышению конкурентоспособности ведущих отраслей экономики путем использования механизмов частно-государственного партнерства, улучшения условий доступа российских компаний к источникам долгосрочных инвестиций, обеспечения отраслей экономики высокопрофессиональными кадрами менеджеров, инженеров и рабочей силой, поддержки экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и рациональной защиты внутренних рынков с учетом международной практики в данной области.

Четвертое направление - закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов), в том числе:

1. обеспечение стабильности и расширение поставок энергоресурсов крупнейшим мировым потребителям, географическая и продуктовая диверсификация энергетического экспорта;

2. развитие на территории России крупных узлов международной энергетической инфраструктуры, использующих новые энергетические технологии;

3. переход от экспорта первичных сырьевых и энергетических ресурсов к экспорту продукции их глубокой переработки;

4. завоевание лидирующих позиций в развитии возобновляемых источников энергии и внедрение в промышленных масштабах экологически чистых технологий производства энергии;

5. формирование конкурентоспособной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей реализацию транзитного потенциала российской экономики;

6. укрепление позиций России на мировом рынке продукции лесопромышленного комплекса на основе углубления переработки леса и устойчивого воспроизводства лесного богатства страны;

7. реализация водного потенциала российской экономики - вовлечение в хозяйственный оборот неосвоенных водных ресурсов России при обязательном соблюдении природоохранных требований;

8. реализация аграрного потенциала в части развития экспорта зерна и других сельскохозяйственных продуктов, производства экологически чистых продуктов, импортозамещения на внутреннем рынке продукции животноводства.

Пятое направление - расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России, повышение эффективности ее участия в мировом разделении труда, в том числе:

1. расширение возможностей реализации сравнительных преимуществ России на внешних рынках и использование возможностей глобализации для привлечения в страну капиталов, технологий и квалифицированных кадров;

2. поэтапное формирование интегрированного евразийского экономического пространства совместного развития, включая становление России как одного из мировых финансовых центров;

3. выстраивание стабильных диверсифицированных связей с мировыми экономическими центрами с целью обеспечения устойчивости развития российской экономики в долгосрочной перспективе при растущих глобальных рисках;

4. усиление роли России в решении мировых глобальных проблем и формировании мирового экономического порядка.

Шестое направление - переход к новой модели пространственного развития российской экономики, в том числе:

1. формирование новых центров социально-экономического развития, опирающихся на развитие энергетической и транспортной инфраструктуры, и создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий;

2. сокращение дифференциации уровня и качества жизни на территории России с помощью мер социальной и региональной политики;

3. укрепление системы стратегического управления региональным развитием, повышение комплексности и сбалансированности развития регионов и размещения производительных сил, повышение сбалансированности обязательств региональных и муниципальных властей и их финансовых возможностей.

Вопросы для самопроверки:

- Докажите необходимость участия государства в экономических процессах
- По каким причинам возникает неравенство доходов?
- Проблемы бедности и роль государства в перераспределении доходов
- Какие Вы знаете средства и механизмы государственной защиты?
- Назовите мероприятия государства в области социальной политики, которые могли бы приблизить кривую Лоренца к линии абсолютного равенства.

- Государственная политика занятости и регулирование безработицы.
- Перечислите основные направления экономических реформ в России.

Тема 3.5. Мировой рынок и международная торговля.

План лекции:

1. Мировое хозяйство и закономерности его развития.
2. Основные формы мировых экономических отношений.
3. Международное разделение труда.
4. Международная торговля. Внешнеторговая политика.
5. Международная валютно-кредитная система.

Вопрос 1. Мировое хозяйство и закономерности его развития

История возникновения и становления мирового хозяйства такова - первоначально возникла необходимость вывоза товара в поисках новых рынков сбыта, где можно получить достаточно высокую прибыль, затем - вывоз капитала в ссудной и, наконец, предпринимательской формах, представляющий собой вывоз капиталистических производственных отношений. В конечном итоге именно этот тип отношений стал наиболее распространенным в большинстве стран мира.

Отношения, связи, создаваемые капиталом между различными странами, “скрепили” разрозненные национальные экономики в нечто целостное, придав ему новые качественные характеристики. На рубеже XIX-XX веков возникло **мировое хозяйство** как совокупность экономических отношений, возникающих между хозяйственными субъектами разной национальной принадлежности в процессе их функционирования (производство, обмен, распределение, потребление).

В процессе конкурентной борьбы между странами сложилась **система международного разделения труда (МРТ)**, которое находит выражение в устойчивом производстве определенных товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок и проявляется в обособлении отдельных видов трудовой деятельности по территориям.

Важными характеристиками международного разделения труда становятся такие процессы, как *интернационализация, интеграция, транснационализация* и *глобализация*.

Интернационализация - развитие устойчивых экономических связей между странами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ.

Процесс интернационализации проходит по трем направлениям: *интернационализация производства, капитала и воспроизводства*. Интернационализация производства связана с вывозом капитала в предпринимательской форме, когда за национальными границами либо создаются новые предприятия, либо приобретаются уже действующие. Результатом интернационализации капитала становится образование международных капиталов-монополий в формах ТНК и МНК.

Интернационализация воспроизводственных процессов - это явление, связанное с взаимопроникновением национальных экономик, которое становится возможным при наличии различных соглашений, взаимных правовых норм, совпадения экономических условий функционирования иностранного капитала в разных странах. Исторически данный процесс проявился в зримой форме к середине XX века. Он принял форму интеграции.

Интеграция - объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Основной зоной интеграции стали Западная Европа, где создана самая зрелая институциональная инфраструктура, распространяющаяся и на денежное обращение (евро).

Транснационализация - процесс взаимопереплетения экономик разных стран, благодаря деятельности корпораций по приобретению предприятий в других странах, учреждения иностранных филиалов, работающих на ТНК в рамках специализации и кооперации.

Глобализация - процесс коренных изменений в национальных экономиках, в результате которых система международных отношений становится все более однородной.

Вопрос 2. Основные формы мировых экономических отношений

Основными формами международных экономических отношений являются:

1. Международная торговля товарами и услугами

Исторически первоначальным и важнейшим видом международных экономических отношений является мировая торговля. По современной классификации внешнеторговую деятельность подразделяют на торговлю готовой продукцией, машинами и оборудованием; сырьем; услугами.

Темпы роста внешнеторгового оборота значительно опережают темпы роста производства. Под влиянием НТП происходят изменения в товарной структуре мировой торговли, формируется устойчивая тенденция повышения доли продукции обрабатывающей промышленности. Географическое распределение мировой торговли отличается сильной неравномерностью, более 70% всего ее оборота приходится на экономически развитые страны Запада, в том числе свыше 45% – на Западную Европу.

2. Международная миграция капитала и международный кредит

Заключаются в предоставлении займов и кредитов, в экспорте и импорте капитала. Главными экспортерами капитала являются США, Япония, Великобритания, Германия.

3. Международные научно-технические связи

Выражаются в международном обмене научно-техническими знаниями, а также в осуществлении сов-

местных научных разработок и проектов, охраны окружающей среды.

4. Предоставление международных услуг

Включает транспортные услуги, строительные услуги, услуги в области страхования, рекламы, инженерного проектирования, обмена производственным опытом и т.д.

5. Международный туризм

Автомобильный, воздушный, речной и морской туризм. Одновременно с развитием туризма растёт и индустрия туризма – сеть гостиниц, туристических фирм, обслуживающих предприятий и т.д.

5. Международная миграция рабочей силы

6. Международные валютные отношения

Вопрос 3. Международное разделение труда

Международное разделение труда (МРТ) - это:

1. Специализация стран на производстве определённых видов товаров, для изготовления которых в стране имеются более дешёвые факторы производства и предпочтительные условия в сравнении с другими странами. При такой специализации потребности стран удовлетворяются собственным производством, а также посредством международной торговли.

2. Способ организации мировой экономики, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определённых товаров и услуг, обмениваясь ими.

Предпосылка возникновения МРТ – это различия в наделённости стран мира экономическими ресурсами. В основе МРТ лежит торговый обмен всех стран мира товарами, услугами и капиталом. Причиной вступления стран в МРТ является противоречие между ростом общественных потребностей и недостаточным уровнем существующих ресурсов для их удовлетворения.

Выгоды от участия в международном разделении труда:

- позволяет сконцентрировать свои усилия на производстве тех продуктов, для которых у нее есть наилучшие условия;
- позволяет расширить производство этих продуктов до масштабов способных удовлетворить потребности как своего населения, так и населения стран-партнеров;
- позволяет отказаться от производства товаров, для которых у страны нет хороших условий производства и обеспечить их потребление за счет импорта;

Факторы становления и развития МРТ:

1. Природно-географические различия стран;
2. Научно-технический прогресс;
3. Различия в уровнях экономического и научно-технического развития стран;
4. Тип хозяйствования и характер внешнеэкономических связей страны;
5. Экономическая экспансия транснациональных корпораций;
6. Развитие процессов региональной экономической интеграции.

Виды МРТ:

- общее МРТ – разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства (промышленность, транспорт, связь и т. п.). С общим МРТ связано деление стран на индустриальные, сырьевые, аграрные;
- частное МРТ – разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям (тяжёлая и лёгкая промышленность, скотоводство и земледелие и т. п.). Оно связано с предметной специализацией;
- единичное МРТ – разделение труда внутри одного предприятия. При этом предприятие трактуется широко – как цикл создания законченного товара.

Единичное и частное МРТ в значительной степени осуществляются в рамках единых корпораций (транснаци-

ональных корпораций), которые действуют одновременно в разных странах.

Вопрос 4. Международная торговля. Внешнеторговая политика.

Международная торговля товарами является исторически сложившейся формой международных экономических отношений. В настоящее время международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами между национальными хозяйствами различных стран.

Международная торговля стала развиваться быстрыми темпами с возникновением крупной фабрично-заводской промышленности и машинного способа производства. В ее основе лежит международное разделение труда (МРТ), т. е. специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми эти страны, вступая в кооперацию, обмениваются между собой.

Мировое хозяйство содержит в себе не только отдельные страны, но и различные социально-экономические системы и международные группировки. В структуре мирового хозяйства выделяют группу высокодоходных нефтеэкспортирующих стран (ОПЕК), а также различные региональные союзы государств (например, ЕЭС – Европейское экономическое сообщество, АТЭС – Азиатско-Тихоокеанский экономический совет, СНГ – Содружество Независимых Государств и т. д.)

Характеризуя тенденции развития мирового хозяйства, необходимо отметить два направления его развития:

1) *центростремительная тенденция* – преимущества специализации стимулируют предприятия, фирмы, страны в целом к взаимодействию;

2) *центробежная тенденция* – возможности более богатого участника объединения иметь преимущества перед партнерами вызывают стремление к обособлению и независимости.

Среди факторов, стимулирующих развитие МРТ и товарного обмена, можно выделить следующие четыре:

1) *социально-географические* – это различия между странами по географическому положению, территории, численности и структуре населения, а также по их хозяйственному опыту, знаниям, навыкам, привычкам и традициям;

2) *природно-климатические* – это различия между странами по климатическим условиям, обеспеченности пахотными землями, полезными ископаемыми, водными, лесными и другими ресурсами;

3) *техничко-экономические* – это различия между странами по уровню экономического и научно-технического развития;

4) *научно-технический прогресс* усиливает необходимость МРТ прежде всего в том плане, что ведет к постоянному обновлению продукции, быстрому росту номенклатуры и технической сложности изделий.

Международное разделение труда проявляет себя как средство, с помощью которого страны могут формировать специализацию, увеличивать производительность своих ресурсов, приумножать процесс производства, принимать экономические выгоды.

Масштабы участия в международном разделении труда определяют степень открытости экономики. Для закрытой экономики присуща направленность на собственные ресурсы, проводимая политика изоляционизма, что может привести не только к экономическому, но и к политическому разграничению.

Для оценки степени открытости экономики экономисты используют следующие показатели:

1) экспортную долю – это отношение стоимости экспорта в ВВП, выраженное в процентах;

2) импортную долю – процентное отношение стоимости импорта к объему внутреннего потребления, которое представляет собой сумму отечественного производства, запасов и импорта товаров;

3) внешнеторговый оборот в расчете на одного жителя страны – сумма экспорта и импорта товаров и услуг, отнесенная к численности населения.

Для отдельных стран участие в международной торговле означает взаимодействие потоков вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров, количественное соотношение которых отражается в балансе внешней торговли страны, а разница абсолютных величин определяется как сальдо внешней торговли.

Сумма экспорта и импорта составляет **внешнеторговый товарооборот страны**. Обобщенное количественное представление о нем дает **торговый баланс**. Он отражает соотношение между денежными платежами и поступлениями по всем товарным операциям: импортным, экспортным, реэкспортным и реимпортным.

Реэкспорт – это вывоз из страны товаров, ввезенных ранее из-за границы, без их переработки.

Реимпортные операции связаны с обратным привозом из-за границы отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Это могут быть непроданные, забракованные товары и т. п. Превышение экспорта над импортом означает наличие положительного сальдо или активного внешнеторгового баланса. Превышение импорта над экспортом означает, что сальдо имеет отрицательное значение, а баланс внешней торговли характеризуется как пассивный.

Для оценки выгодности международной торговли для страны экономисты используют **индекс условий торговли**. Он показывает соотношение динамики экспортных и импортных цен.

Индекс условий торговли – это частное от деления индекса средних цен экспорта на индекс средних цен импорта страны в отдельном промежутке времени. Если индекс условий торговли уменьшается, то это означает, что для закупки единицы импортного товара приходится расходовать все больше выручки от экспортируемых товаров.

Торговый баланс в свою очередь является составной частью **платежного баланса страны**, который отражает товарные и все денежные операции страны с ее иностранными партнерами.

В платежный баланс, помимо торгового баланса, входят результаты многих других расчетов:

- 1) платежи и поступления по услугам (почтовым, страховым и т. д.);
- 2) расчеты по содержанию дипломатических служб, по иностранному туризму, денежным переводам, пенсиям и т. д.;
- 3) денежные потоки, связанные с движением капиталов и кредитов (инвестиции, вклады, проценты, прибыль и т. д.).

Существуют различные методы международной торговли:

- 1) прямые сделки с экспортером;
- 2) сделки через посредников (дилеров, консигнаторов, агентов и т. д.);
- 3) биржевая торговля.

На бирже могут продаваться специфические товары. Они обладают качественной однородностью и взаимозаменяемостью, так как товары продаются согласно установленным образцам и стандартам, на основании типовых соглашений, регламентирующих условия, сроки и качество поставки. На биржах продаются сельскохозяйственные, топливные, лесные товары, черные и цветные металлы и т. п.

Мировой рынок – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторах производства.

Политика свободной торговли (фритредерство) – это политика невмешательства государства в международную торговлю. В чистом виде это означает, что государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль основного регулятора. В этом случае торговля осуществляется и развивается в

соответствии с международным разделением труда и современным вариантом теории сравнительных преимуществ.

Считается, что такая политика ведет к наиболее эффективному распределению ресурсов в мировом масштабе и к максимизации мирового дохода. Несмотря на то, что теория свободной торговли достаточно убедительна и привлекает многими достоинствами, политика невмешательства государства в международную торговлю практикуется очень осторожно. В реальности государство не устраняется от влияния на это направление хозяйственной деятельности. Оно заключает договоры с другими странами, чтобы предоставить максимальную свободу своим хозяйствующим субъектам. Проведение политики свободной торговли позволяет получить наибольшую выгоду от международного экономического обмена в основном странам экономически более развитым, однако в чистом виде она никогда и нигде не применялась.

Политика свободной торговли имеет следующие основные характеристики:

- Стимулирует процессы конкуренции, как среди отечественных производителей, так и на мировом рынке в целом.
- Позволяет осуществлять международную торговлю в соответствии с законом сравнительных конкурентных преимуществ.
- Дает возможность использовать международную специализацию, которая является основой роста прибылей, производителей и потребителей.
- Расширяет границы рынка - она создает базу для массового производства и получения положительного эффекта от него.
- Свободная торговля приводит к положительным политическим последствиям, так как в этом случае страны становятся в большей степени взаимозависимыми, следовательно, снижается опасность враждебных действий по отношению друг к другу.

Политика протекционизма (protection - защита) - это теория и практика регулирования внешней торговли, направленная на защиту субъектов национальной экономики от иностранной конкуренции. Как теория внешнеэкономического поведения протекционизм утвердился в XIX веке и стал противоположностью политики фритредерства.

Протекционизм активно применяется не только развивающимися, но и промышленно развитыми странами для защиты национальных товаропроизводителей в условиях обостряющейся конкуренции.

В периоды серьезных обострений отношений между государствами и усиления международной напряженности протекционистские меры используются для сохранения безопасности государства, чему способствует производство на его территории всех необходимой, жизненно важной продукции.

В современных условиях протекционизм существует в различных формах. Он может быть односторонним - направленным на регулирование элементов внешней торговли без согласования с партнерами; двусторонним, предполагающим согласование выдвигаемых мер с партнерами; многосторонним, когда при выработке торговой политики учитываются мнения многих стран.

Вопрос 5. Международная валютно-кредитная система

Для существования и развития мировых хозяйственных связей необходимо функционирование денег в международном обороте, называемое **валютными отношениями**.

Субъектами международных валютных отношений признаются предприятия, организации, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, банки, физические лица и государство в лице своих органов управления.

Валюта – это деньги, которые участвуют во внешнеэкономических связях; это денежная единица данного государства (например, рубль – денежная единица Российской Федерации).

Валюту классифицируют по нескольким признакам:

1) по представительству:

а) национальная валюта – это денежная единица какого-либо государства;

б) иностранная валюта – это денежная единица иностранного государства, а также различные платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах (чеки, векселя);

в) коллективная валюта – это искусственно созданная интернациональная денежная единица, которая используется для расчетов среди определенных государств и предприятий;

2) по обратимости:

а) обратимая валюта;

б) частично обратимая валюта;

в) необратимая валюта.

Конвертируемость валюты – это способность денежной единицы использоваться при любых сделках и обмениваться на любую другую валюту по официальному курсу.

Различают следующие виды конвертируемости валют:

1) внутренняя конвертируемость валют – правом обратимости обладают резиденты (граждане данной страны), а для нерезидентов используется режим неконвертируемости;

2) внешняя конвертируемость валют – свободный обмен любой валюты на национальную валюту действует только для иностранных граждан и юридических лиц;

3) свободно конвертируемая валюта – это валюта государств, где практически отсутствуют валютные ограничения, как для резидентов, так и нерезидентов;

4) частично конвертируемая валюта – это валюта государств, где сохраняются валютные ограничения по некоторым операциям, особенно для резидентов;

5) неконвертируемая валюта – это изолированная валюта государств, где действуют всеобщие запреты и ограничения по ввозу, обмену, продаже и покупке националь-

ной или иностранной валюты, как для резидентов, так и для нерезидентов.

Валютная система – это совокупность форм организации валютных отношений.

В экономической теории следует различать:

1) национальную валютную систему, которая устанавливает принципы регулирования валютных отношений внутри государства и действует на основе валютного законодательства;

2) международную валютную систему, которая состоит из национальных валютных систем и закреплена межгосударственными соглашениями; она включает в себя следующие элементы:

- а) международные платежные средства;
- б) порядок балансирования международных платежей;
- в) механизм установления поддержания валютных курсов;
- г) режим работы валютных и золотых рынков;
- д) условия конвертируемости валют;
- е) права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Мировая валютная система прошла несколько этапов в своем развитии:

1) система золотого стандарта (кон. XIX в. – сер. 1930-х гг.) – в роли денег выступали золото и серебро, при этом центральным банкам было позволено выменивать свои банкноты на золото и иностранную валюту (девизы);

2) Бреттонвудская система (сер. 1940-х – нач. 1970-х гг.) – существовали фиксированные валютные курсы и твердое золотое обеспечение доллара как расчетной валютной единицы;

3) Кингстонское соглашение, действующее на текущий момент, заключается в следующем:

- а) отмена золотого содержания всех валют;
- б) введение плавающих валютных курсов;

в) признание права на образование региональных валютных систем;

г) признание функций резервных валют за некоторыми национальными валютами (к коллективным валютам может быть отнесено евро).

Основным понятием валютного рынка выступает **валютный (обменный) курс** – цена каждой национальной единицы, выраженная в денежных единицах других стран.

Валютные курсы бывают следующих видов:

1) *фиксированные*, т. е. государство жестко устанавливает курсовое соотношение своей национальной денежной единицы с иностранными:

а) по золотому паритету (соотношение покупательной способности различных денежных единиц, рассчитанное на сопоставлении сумм денег, необходимых для приобретения в каждой стране одинакового набора товаров);

б) по покупательской способности (количество одинаковых товаров и услуг, которые можно купить за стандартную сумму различных национальных валют);

2) *плавающие*, т. е. государство жестко не фиксирует курс своей валюты, он устанавливается под воздействием спроса и предложения на валютном рынке:

а) свободно плавающие (чистый рыночный обменный курс);

б) управляемо плавающий валютный курс, регулируемый государством.

Поскольку спрос и предложение валют непрерывно меняются, то валютный курс также нестабилен. Его фиксация на определенную дату банками или валютной биржей называется котировкой.

Во многих странах мира используется прямая котировка, т. е. единица национальной валюты приравнивается к тому или иному количеству национальных денежных единиц.

Косвенная котировка означает, что количество единиц иностранной валюты приравнивается к одной единице национальной. Банки, котируя валюту, указывают курсы ее

покупки и продажи, разница между которыми образует прибыль банка.

Существуют различные виды банковских валютных операций:

1) спот-сделки (кассовые, наличные) – валюта поставляется покупателю на второй рабочий день по курсу на момент заключения сделки; это самый распространенный вид сделок;

2) форвард-сделки (срочные) – валюта поставляется через определенный срок (1, 2, 3, 6, 12 месяцев) после заключения сделки по курсу, зафиксированному на момент продажи; такие сделки применяют для получения спекулятивной прибыли и страхования от рисков, связанных с возможным нежелательным изменением курсов.

Для текущего регулирования плавающих валютных курсов, а также для поддержания фиксированных курсов используются следующие методы:

- 1) валютная интервенция;
- 2) контроль над внешней торговлей;
- 3) валютное рacionamento;
- 4) внутреннее макроэкономическое регулирование.

Валютная интервенция – вмешательство государства в торги на валютном рынке, например, для изменения спроса или предложения государство продает или приобретает необходимое количество валюты.

Контроль над внешней торговлей – косвенное воздействие на спрос и предложение на валютном рынке, например, путем сдерживания товарного импорта.

Валютное рacionamento – вопросы повышения спроса на валюту, роста ее цен или нехватки иностранной валюты решаются через перераспределение валютных потоков.

Внутреннее макроэкономическое регулирование предполагает разнообразные мероприятия, которые косвенно воздействуют на обменные пропорции валют.

В современных условиях государства стремятся проводить согласованную политику финансовой стабилизации валютного рынка.

Вопросы для самопроверки:

1. Какова история развития и становления мировой экономики?

2. В чем состоят выгоды международной торговли? Почему страны торгуют между собой?

3. В чем Вы видите преимущества и недостатки протекционизма и свободной торговли?

4. Чем отличается валюта от валютного курса?

5. Назовите причины, влияющие на реальный обменный курс.

6. Что такое валютная система?

7. Назовите составные части национальной валютной системы.

8. Международная миграция рабочей силы

9. Какие Вы знаете международные интеграционные объединения?

10. Перечислите современные глобальные проблемы, представляющие угрозу мировой цивилизации.

Список использованной литературы:

1. Борисов Е.Ф. Экономика: учеб. для бакалавриатов/ Борисов Е.Ф., Петров А.А., Березкина Т.Е. – М.: Проспект, 2013. – 272 с.
2. Куликов Л.М. Основы экономической теории: учеб. пособие для СПО и прикладного бакалавриата/Куликов Л.М., - М.: Юрайт, 2014. -445 с.
3. Носова С.С. Экономическая теория. Элементарный курс: учеб. пособие для вузов/Носова С.С. – М.: КноРус, 2013. 510 с.
4. Пястолов С.М. Экономическая теория: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования/ С.М. Пястолов. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: - ИЦ «Академия», 2010. – 240 с.
5. Слагода В.Г. Экономическая теория: учебник для СПО/ Слагода В.Г. - М.: ФОРУМ; ИНФРА – М., 2013. – 368 с.
6. Слагода В.Г. Экономическая теория: учебник для СПО/ Слагода В.Г. - М.: ФОРУМ; ИНФРА – М., 2014. – 240 с.
7. Соколов Н.А. Микроэкономика: учебно-метод. пособие / Соколов Н.А., - Брянск: БГСХА, 2014.- 86 с.
8. Экономическая теория: учебник – М.: Юрайт, 2014. – 516 с.
9. Экономическая теория: учебное пособие/ коллектив авторов; под ред. В.М. Соколинского. – 7-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014

Интернет – ресурсы

1. <http://www.aup.ru>
2. <http://www.humanities.edu.ru>
3. <http://www.econline.h1.ru>
4. <http://economicus.ru>
5. <http://www.cfin.ru>

6. <http://www.ie.boom.ru>
7. <http://www.mirkin.ru>
8. <http://www.dumnaya.ru>
9. <http://www.yudanov.ru>
10. <http://ecsocman.edu.ru>
11. <http://economictheory.narod.ru>
12. <http://www.economica.ru>
13. www.cbr.ru (сайт Банка России)
14. www.economy.gov.ru (сайт Минэкономразвития
России)
15. www.minfin.ru (сайт Минфина России)
16. www.gks.ru (сайт Росстата России)

Учебное издание

Т.В. Скоробогатая

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

для специальности 38.02.01
Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Учебное пособие

Редактор Осипова Е.Н.

Подписано к печати 02.11.2015 г. Формат 60x84 1/16
Бумага печатная. Усл. п.л. 9,88. Тираж 25 экз. Изд. № 3781.

Издательство Брянского государственного аграрного университета
243365 Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянский ГАУ