**Тема 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД**

***1.1. Экономика как* сфера *жизнедеятельности общества***

Очевиден тот факт, что человеку для жизни необходимы материальные и духовные блага. Это вызывает необходимость в организации их производства.

Под ПРОИЗВОДСТВОМ понимается процесс создания экономических благ, необходимых для существования и развития общества.

Следует иметь в виду, что производство благ не только основа жизни человеческого общества, но оно оказывает и огромное влияние на развитие самого общества и его отдельного индивида — человека. Совершенствуя орудия труда, человек приобретает все новые и новые знания, которые дают толчок для новых идей, взглядов, формируются новые отношения в его духовной сфере. С этой точки зрения политический строй общества и его духовная жизнь определяются материальным производством и зависят от него.

Любое производство, в какой бы эпохе оно не совершалось и на каком бы уровне не находилось, для своей организации требует присутствия одинаковых основных компонентов. Такими компонентами являются: предметы труда, средства труда и труд.

ПРЕДМЕТЫ ТРУДА — это вещество природы, на которое человек воздействует в процессе труда. Вещество природы, к которому уже был приложен человеческий труд и которое поступает в дальнейшую переработку, называется СЫРЬЕМ. Например, огурцы, собранные на грядке и поступившие на консервный завод для переработки, для последнего будут составлять сырье.

СРЕДСТВА ТРУДА — это те веши, с помощью которых человек воздействует на вещество природы, обрабатывает предметы труда. Например, лопата, молоток, станок и т.д.

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

Совокупность средств труда и предметов труда составляет СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА, являющиеся для производства его вещественными факторами.

К вещественным факторам тесно примыкают природные ресурсы, являющиеся естественной базой производства. Поскольку ресурсы ограничены, то экономическая теория изучает экономическое поведение людей в условиях ограниченных ресурсов

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

Труд есть деятельность людей, причем не всех, а лишь обладающих определенными навыками и умениями. Совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые он направляет на производство материальных и духовных благ, называется РАБОЧЕЙ СИЛОЙ. Таким образом, рабочая сила - это не сам человек, а лишь его способности.

Рабочую силу следует рассматривать с двух сторон:

- как физиологические способности к труду. В этом смысле рабочей силой обладают все люди, включая и детей;

— как профессиональные способности к труду. Здесь способности человека определяются его квалификацией. В этом смысле рабочей силой обладают не все люди.

В совокупности средства производства и рабочая сила образуют те силы, которые могут создавать необходимые человеку блага, т.е. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ общества. Главной и решающей производительной силой являются люди, занятые в сфере материального производства и создающие материальные блага.

Для жизни человеческого общества необходимо, чтобы процесс производства постоянно возобновлялся и повторялся. Люди не могут прекратить процесс производства даже на самый короткий период, ибо им постоянно необходимы пища, одежда, обувь, жилье и др. Постоянное возобновление и непрерывное повторение процесса производства есть ВОСПРОИЗВОДСТВО.

Общественное воспроизводство предусматривает воспроизводство не только средств производства, рабочей силы, предметов потребления, но и производственных отношений, при которых происходит производство.

В процессе производства человек волей-неволей вступает в определенные отношения с другими людьми по поводу производства материальных благ, их распределения, обмена и потребления. Отношения, в которые вступают люди в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ независимо от их воли и желания, называются ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ, или ЭКОНОМИЧЕСКИМИ, ОТНОШЕНИЯМИ. Основу этих отношений составляют отношения собственности на средства производства.

Производство является исходным пунктом движения общественного продукта. Потребление — конечный и завершающий этап этого движения.

***1.2. Предмет, структура и функции экономической теории***

Экономическая теория изучает не производство как таковое, а общественные отношения людей по производству, общественный строй производства, ибо положение дел в обществе определяется в конечном итоге не воздействием сил природы, а его социально-экономическим устройством.

Именно поэтому ПРЕДМЕТОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ являются ***экономические отношения,*** складывающиеся в процессе общественного развития. Она выясняет законы, управляющие производством, распределением, обменом и потреблением благ на различных этапах развития человеческого общества. Вместе с тем следует помнить, что производственные отношения являются формой развития производительных сил и находятся с ними в тесном взаимодействии. Поэтому, изучая экономические отношения, экономическая теория тем самым выясняет законы, управляющие развитием производительных сил общества.

Экономическая теория, как и любая другая наука, имеет свою структуру и выполняет определенные функции

В основу структуры экономической теории положены уровни экономики, которые она изучает. Это:

а) экономика низшего хозяйственного звена — предприятия (фирмы),

б) экономика отдельного государства (национальная экономика),

в) мировая экономика

Вместе с тем, следует заметить, что изучить явления и процессы, протекающие в вышеназванных уровнях экономики, можно лишь усвоив вначале общие закономерности функционирования экономики, т е ее "азбуку" Поэтому в структуре экономической теории выделяют четыре раздела

1 Основные закономерности функционирования экономики

2 Основы теории микроэкономики

3 Основы теории макроэкономики

4 Основы теории мировой экономики Экономическая теория как наука призвана решить ряд задач, стоящих перед обществом. Это такие задачи, как

1 дать теоретические экономические знания людям, необходимые им для познания явлений и процессов, протекающих в экономической жизни,

2 выявить устойчивые, существенные связи и взаимосвязи, происходящие в экономике, а через это познать процессы, происходящие и в других сферах человеческой жизни,

3 дать людям возможность на практике реализовать такие формы хозяйствования, которые наилучшим образом обеспечили бы их жизненные интересы в условиях ограниченности ресурсов,

4 сформировать научные основы предвидения перспектив социально-экономического развития общества в обозримом будущем

Исходя из этих задач, выделяют следующие основные **функции** экономической теории теоретическую, практическую, мировоззренческую, критическую, методологическую, прогностическую

***Теоретическая*** функция состоит в том, что экономическая теория призвана изучать и объяснять процессы и явления экономической жизни общества Она должна вскрывать законы, управляющие экономическими процессами и подсказывать пути их использования Следовательно, наряду с теоретической функцией, экономическая теория выполняет и ***практическую*** функцию

*Мировоззренческая* функция состоит в том, что экономическая теория способствует формированию системного, научного мировоззрения Она дает возможность познавать не только экономические, но и другие отношения, складывающиеся в обществе

***Критическая*** функция состоит в том, что на основе познания законов выясняются положительные стороны и недостатки существующих процессов, форм, структур, систем в целом и целесообразность их использования

***Методологическая*** функция состоит в том, что экономическая теория выступает в качестве теоретического фундамента отраслевых, функциональных и ряда экономических наук, находящихся на стыке различных отраслей знаний

***Прогностическая*** функция экономической теории служит целям разработки научных прогнозов развития экономики, выявлению перспектив общественного развития

***1.3. Экономические законы и категории***

Устойчивые, существенные, постоянно повторяющиеся связи и взаимосвязи явлений и процессов называются ЗАКОНАМИ Выделяют законы естественные и экономические

ЕСТЕСТВЕННЫЕ ЗАКОНЫ - это устойчивые, существенные, постоянно повторяющиеся связи и взаимосвязи явлений природы

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ - это устойчивые, существенные, постоянно повторяющиеся связи, взаимосвязи и взаимозависимости явлений и процессов экономической жизни Они действуют только там, где есть деятельность человека

Кроме этих законов в обществе действуют ЮРИДИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ, представляющие собой нормативные акты, принятые референдумом (народным голосованием) или высшим представительным органом государственной власти (парламентом) в особом процессуальном порядке, регулирующие наиболее важные стороны общественных отношений и обладающие высшей юридической силой

Экономическая теория рассматривает лишь экономические законы

Экономические законы подразделяются на общие и специфические. ***Общие*** *экономические законы —* это законы, действующие во всех или нескольких способах производства. ***Специфические*** *экономические законы* — это законы, действующие в пределах одного способа производства.

Экономические законы, как и законы природы, имеют объективный характер, т.е. действуют независимо от воли и сознания людей. Если объективный характер законов природы проявляется более наглядно (день сменяется ночью, зима - весной и т.п.), то объективность экономических законов, глубина их проявления скрыты от человеческого глаза.

Существует две формы реализации экономических законов: стихийная и сознательная. Сознательная форма реализации экономических законов предусматривает систему сознательно разработанных обществом рычагов для осуществления экономической политики как частного бизнеса, так и государства.

От экономических законов следует отличать ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ, которые представляют собой наиболее общие понятия явлений и процессов экономической жизни, отражающие их существенные стороны. Каждая экономическая категория - это научное понятие, которое отвлеченно характеризует сущность какого-либо экономического явления. К их числу относятся: товар, деньги, стоимость, цена, собственность, спрос, предложение, финансы, кредит и др.

Между экономическими законами и экономическими категориями существует тесная связь Экономические категории являются основой для отражения устойчивых и прочных причинно-следственных связей и зависимостей, составляющих содержание объективных экономических законов.

***1.4. Экономические цели общества***

Современное общество перед национальной экономикой ставит следующие основные цели

1 *обеспечить экономический рост.*

Решение этой задачи предполагает увеличение объема производства товаров и услуг и улучшение на этой основе уровня жизни населения,

2. *обеспечить полную занятость.*

Каждый человек, желающий и способный трудиться, должен иметь для этого возможность, ибо основным источником его существования является труд;

3. *обеспечить экономическую эффективность.*

В условиях растущих потребностей людей и ограниченных ресурсов производство должно обеспечивать максимальную отдачу при наименьших затратах;

4. *обеспечить стабильный уровень цен.*

Резкие колебания цен выводят экономику из устойчивого равновесия;

5. *обеспечить экономическую свободу участникам рыночных отношений.*

Производители и потребители должны обладать высокой степенью свободы в своей экономической деятельности. Только в этом случае они могут наилучшим образом реализовать свои экономические интересы;

6. *обеспечить справедливое распределение доходов.*

Ни одна группа граждан не должна купаться в роскоши в то время когда другие бедствуют в нищете;

7. *обеспечить экономически всех граждан.*

Задача государства — с помощью экономических механизмов обеспечить недееспособных людей средствами к существованию;

8. *поддерживать оптимальный внешнеторговый баланс,* т е. обеспечить относительное равновесие между экспортом и импортом;

9. *обеспечить охрану окружающей среды.*

Природная среда, непригодная для жизни человека, делает все экономические цели общества бессмысленными

Есть ряд и других целей, которые ставит общество перед национальной экономикой Характер этих целей и способы их достижения зависят от исторических, национальных, религиозных и иных особенностей той или иной страны

Постановка и реализация крупных экономических целей общества идет по двум направлениям:

1. *определение целей и их теоретическое толкование;*

*2. разработка и реализация экономической политики государства.*

Первое направление предполагает использование науки — экономической теории, задача которой — внести порядок и смысл в набор фактов, связать их воедино, установить надлежащие взаимосвязи между ними, выводя из них определенные обобщения. Экономическую теорию, имеющую дело с уже отработанными и перешедшими на уровень теории фактами, называют ПОЗИТИВНОЙ. Если же экономическая теория основывается на субъективных представлениях о том, какой должна быть экономика, то ее называют НОРМАТИВНОЙ. Иными словами, позитивная экономическая теория изучает то, что есть на самом деле, а нормативная — что и как должно быть.

Выработанное экономической теорией общее представление об экономическом поведении индивидов и институтов в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг используется обществом для выработки его экономической политики. Под ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКОЙ понимают выработку конкретных программ для достижения крупных экономических целей общества и систему мер или решений, обеспечивающих устранение проблем, связанных с достижением этих целей.

**1.5. *Основные научные школы и современные направления развития экономической теории***

Знакомя читателя с основными направлениями экономической мысли и их авторами, следует заметить, что этим экономические исследования не исчерпываются. Экономическая теория развивается параллельно с развитием общественного производства, поэтому ни одно из экономических учений нельзя рассматривать как догму, как "рецепт" экономического развития для всех стран, невзирая на особенности их национального устройства.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Школы, направления и их представители** | **Период формирования** | **Основные идеи** |
| **Меркантилизм***(Выражали интересы торговцев)* Т Ман; Ж. Кольбер | XV-XVII вв. | Главное богатство общества — деньги (золото и серебро). Источник богатства — сфера обращения (торговля и денежный оборот) Государство должно активно вмешиваться в экономику, помогая обогащению общества. |
| **Школа физиократов***(Выражали интересы крупных землевладельцев )* **Ф.** Кенэ; А. Тюрго | XVIII в. | Истинным богатством нации выступает продукт, производимый в сельском хозяйстве. Первыми попытались вывести прирост богатства из процесса производства, а не обращения. |
| **Английская школа классической политэкономии**А. Смит; Д. Рикардо | XVII-XIX вв. | Источник богатства общества - производство, а наиболее благоприятные условия для его эффективного развития — свободная и конкурентная рыночная экономика. |
| **Марксизм***(теория научного коммунизма )* | С середины XIX в. | Сформулирована концепция закона стоимости как закона развития товарного производства. Сформулировано учение об общественно-экономических формациях. Разработана теория воспроизводства и экономических кризисов и др. |
| **Маржинализм****К.** Менгер; Ф. Визер; Е. Бем-Беверк | Вторая половина XIX в. | Издержки производства, спрос и предложение, цена объясняются психологией поведения отдельного хозяйствующего субъекта, руководствующегося, прежде всего, собственными оценками предельных выгод |
| **Неоклассическое направление**А. Маршалл, А. Вальрас | С конца XIX в. | Частнопредпринимательская рыночная система способна к саморегулированию. Государство создает благоприятные условия для ее функционирования. |
| **Кейнсианство***(теория регулируемого капитализма)* Д.М Кейнс | С 30-х годов XX в. | Государство должно активно регулировать экономику и социальную сферу, так как рынок не способен обеспечить социально-экономическую стабильность общества. |
| **Институционализм**У. Митчелл, Т. Веблен, Р. Коуз | XIX-XX вв | Рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внешнеэкономических факторов |
| **Монетаризм****М** Фридман | Настоящее время | Главенствующая роль в стабилизации экономики принадлежит денежным факторам |

***1.6. Методы экономической теории***

При изучении явлений и процессов экономической жизни экономическая теория использует как общие, так и частные методы исследования

К основным ***общим*** методам экономической теории относят

— ***диалектический метод*** Суть его заключается в том, что все явления и процессы рассматриваются в непрерывном движении, изменении, развитии, взаимосвязи и взаимообусловленности,

— ***метод научной абстракции*** (абстракция — отвлечение) Чтобы понять взаимосвязи явлений и процессов, выявить законы, лежащие в их основе, необходимо выделить существенные стороны изучаемых явлений и процессов, отвлекаясь от всего несущественного, второстепенного,

— ***метод анализа и синтеза*** (анализ — расчленение, синтез — обобщение) Сущность данного метода состоит в том, что сложные явления и процессы расчленяются на отдельные простые элементы, которые подвергаются детальному изучению Результаты изучения отдельных частей обобщаются (синтезируются), и устанавливаются внутренние взаимосвязи элементов системы в целом,

**—** ***метод индукции и дедукции*** *Индукция —* способ рассуждения от частных фактов, положений к общим выводам *Дедукция —* способ рассуждения, противоположный индукции на базе общих положений чисто логическим путем обосновываются те или иные частные выводы, которые должны подтверждаться фактами,

— ***метод системного подхода к анализу явлений и процессов*** Системный подход предполагает рассмотрение экономического объекта как системы и в то же время как элемента более сложной системы,

**—** ***экономико-математический метод.*** Использование экономико-математических моделей в сочетании с ЭВМ дает возможность из множества вариантов получать наиболее выгодное решение экономической задачи,

— ***метод единства исторического*** *и* ***логического в познании*** Экономическая теория изучает все явления и процессы в определенной взаимосвязи, развитии и исторической последовательности Логический способ исследования раскрывает внутренне необходимую последовательность воз-

никновения и развития отдельных экономических категорий и законов,

— ***метод общественной практики*** Общественная практика — критерий истинности теоретического познания

**К *частным*** методам исследования относят моделирование и экономический эксперимент

*Моделирование* представляет собой построение моделей, в которых отражаются главные экономические показатели исследуемых объектов и связи (взаимосвязи) между ними Если исследуемым показателям и связям задаются количественные значения, то можно построить графическую, математическую и компьютерную модели

*Графическое* моделирование основано на использовании различных графиков, схем, диаграмм, рисунков *Математическое* моделирование основано на использовании математических функций, уравнений, неравенств и др *Компьютерное* моделирование основывается на экономико-математических моделях, позволяющих моделировать и сопоставлять разные варианты решений с целью выбора оптимального

*Экономический эксперимент —* это научно поставленный опыт в какой-либо экономической области с целью проверки эффективности намечаемых хозяйственных мероприятий

**Тема 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ**

***2.1. Потребности, их классификация и основные характеристики***

ПОТРЕБНОСТЬ определяют как нужду в чем-либо. Однако в условиях товарно-денежных отношений потребности людей удовлетворяются с учетом доходов, которыми они располагают и фактического наличия экономических благ. Поэтому через призму этих отношений ПОТРЕБНОСТЬ определяют как необходимость потребления экономических благ с учетом их запаса, полезности и доходов, которыми располагает потребитель для их приобретения

Наличие экономических благ, необходимых для удовлетворения потребностей, обеспечивается двумя путями:

а) естественным, когда природа дает человеку в готовом виде продукты,

б) экономическим, при котором человек организует производство экономических благ.

Стремление человека удовлетворять потребности товарами и услугами в большем объеме и лучшего качества определяется законом возвышающихся потребностей. Общество в стремлении удовлетворить все возрастающие потребности неизбежно наталкивается на ограниченность ресурсов. Перед ним встает проблема: что производить и от чего отказаться, сколько производить и кому произведенные товары будут доступны и т.д.

Потребности первичны по отношению к производству. Они формируют потребительский спрос и диктуют производству что и сколько производить.

Потребности людей многогранны. Эта многогранность определяется многими факторами, главными из которых являются: вкусы потребителей; возраст; род занятий; традиции; среда обитания человека; другие факторы.

Многообразие потребностей и их динамичность обусловливают многопрофильность производства и необходимость его постоянного совершенствования.

Выделяют потребности: материальные, духовные, социальные.

***Материальные*** потребности в экономической науке определяют как **первичные,** ибо от их удовлетворения зависит само существование человека. Это потребности в еде, одежде, обуви, жилье и др. ***Духовные*** потребности относят к **вторичным.** Их отсутствие не подрывает саму основу жизни человека. Это потребности в образовании, искусстве, развлечениях и др. ***Социальные*** потребности обусловлены коллективным образом жизни человека и необходимостью его самореализации: карьера, членство в партийных, профсоюзных и иных организациях и др.

*По степени удовлетворяемости* потребности подразделяют на: абсолютные, действительные и перспективные.

***Абсолютные***потребности - это потребности со 100%-й степенью удовлетворяемости всеми членами общества при сложившемся уровне их доходов. ***Действительные*** — это те потребности, которые могут быть фактически удовлетворены при сложившемся уровне развития техники и технологии. ***Перспективные*** потребности обусловлены тем, что в данный момент при существующем уровне развития производства они не могут быть удовлетворены и поэтому откладываются на будущее.

*По субъектам (носителям)* потребностей их делят на: общественные, групповые, коллективные, индивидуальные.

*Общественные* потребности — это потребности, затрагивающие интересы всего общества (потребность в обороне и др.). *Групповые —* это потребности групп людей, объединенных какими-либо общими интересами (спортивных организаций и др.). *Коллективные* потребности — это потребности людей, объединенных в коллективы по производственному признаку (предприятий, кооперативов и др.). ***Индивидуальные*** *—* это потребности конкретного человека в пище, одежде, музыке, и т.д.

*По отношению к воспроизводственному процессу* выделяют потребности: экономические, неэкономические.

*Экономические —* это те потребности, для удовлетворения которых необходимо производство экономических благ. Среди экономических потребностей особо выделяют *производственные* потребности, подчеркивая тем самым их специфичность. *Неэкономические* потребности — это потребности, которые могут быть удовлетворены естественным путем, без наличия производства. Следует отметить, что, в отличие от неэкономических, экономические потребности динамичны, они постоянно изменяются вместе с изменениями, происходящими в обществе. Такую постоянную, устойчивую зависимость в экономической науке называют **законом возвышающихся потребностей.**

***2.2. Экономические интересы***

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ - это объективные, обусловленные отношениями собственности мотивации трудовой деятельности людей.

Поскольку потребности людей бывают ***материальными*** и *духовными,* то и интересы как побудительные мотивы могут быть материальными или духовными. Потребности в пище, одежде, жилье — это первичные материальные потребности, не удовлетворив которые, человек не может

существовать как живой индивид. Поэтому экономическая наука исходит из того, что материальные интересы являются определяющими во всей системе интересов.

Потребление есть процесс индивидуальный. Однако в условиях общественного разделения труда, когда человек производит один какой-то продукт, а нуждается в большом количестве продуктов, производимых другими людьми, личный интерес принимает общественную форму, т.е. регулируется обществом на основе выработанных им правил и норм поведения индивида.

Различают интересы: ***личные*** (частные), ***коллективные*** (групповые), ***общественные*** (государственные).

С точки зрения естествознания личные интересы всегда первичны. Эта первичность обусловлена инстинктивными потребностями людей, борьбой человека как живого индивида за выживание в природе. Вместе с тем человек, работая в коллективе, живя в обществе, должен одновременно свои личные интересы преломлять через коллективные и общественные интересы. Задача же общества — выработать такой механизм регулирования интересов, который позволял бы не противопоставлять один интерес другому, не превращать интерес в эгоизм.

Практика общественного развития показала, что наиболее эффективным инструментом регулирования экономических интересов является рыночная экономика, базирующаяся на многообразии форм собственности и здоровой конкуренции.

***2.3. Ресурсы и факторы производства***

Под РЕСУРСАМИ ПРОИЗВОДСТВА принято понимать совокупность ценностей, которые *могут быть* направлены на производство экономических благ.

В экономической теории ресурсы делят на четыре группы:

а) ***природные,*** то есть естественные силы и вещества природы, которые, в свою очередь, могут быть: возобновляемые и невозобновляемые, исчерпаемые и неисчерпаемые;

б) ***материальные,*** то есть средства производства, созданные человеком и сами являющиеся результатом производства;

в) ***трудовые,*** или так называемая "совокупная рабочая сила", — население в трудоспособном возрасте;

г) ***финансовые,*** то есть денежные средства, которые могут быть реально выделены на организацию производства.

Значимость того или иного ресурса меняется в зависимости от уровня развития общества.

Следует иметь в виду, что независимо от вида производства любому из них присущи природные, материальные и трудовые ресурсы. В экономической науке они получили название "базовых".

От понятия "ресурсы производства" следует отличать понятие "факторы производства". ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА — это *реально вовлеченные* в процесс производства ресурсы. Отсюда следует, что понятие "ресурсы производства" более широкое, чем понятие "факторы производства".

В современной экономической теории принято выделять четыре фактора производства: землю, труд, предпринимательство, капитал.

***Земля*** *—* важнейший фактор производства. Это обусловлено природной сущностью человека. Потребности можно удовлетворить, лишь используя в качестве фактора производства землю. Термин "земля" употребляется в широком смысле слова. Он охватывает не только пашни, леса и т.п., но и полезные ископаемые, водные ресурсы и др.

Под ***трудом*** как фактором производства подразумеваются умственные и физические способности, которые люди направляют в процессе хозяйственной деятельности на создание благ, т.е. рабочую силу.

Под фактором ***"капитал"*** понимают материальные и финансовые ресурсы, используемые для организации процесса производства.

Мера доходности каждого из факторов в конкретных экономических условиях - одна из центральных проблем экономической теории.

***2.4. Капитал. Физический и моральный износ основного напитала***

Экономическая теория исходит из того, что деньги и вещи сами по себе капиталом не являются Они становятся им лишь при определенных обстоятельствах и на определенном этапе исторического развития.

Известно, что для организации процесса производства необходимы средства производства и рабочая сила. В товарном хозяйстве они принимают форму товара и приобретаются за деньги. Это значит, что любое производство начинается с движения денег. За деньги приобретаются факторы производства, организуется производство товаров и их реализация. Однако было бы бессмысленным, если бы деньги, затраченные на производство и реализацию продукции, возвращались их владельцу в том же объеме. Значит, цель инвестора — возвратить вложенные деньги с их приростом. Движение денег в данном случае принимает вид: Д - Т - Д', где Д - деньги, Т - товар, Д' = Д + дд, т.е. первоначально авансированные деньги с приростом. В этом приросте денег (дд) и заключается смысл движения денег как капитала и конечная цель производства.

В условиях товарно-денежных отношений факторы производства приобретают стоимостную форму. Поэтому производственные фонды и рабочая сила, используемые для получения дохода, тоже приобретают форму капитала. В движении производственных фондов и заключается смысл их капитализации. КАПИТАЛ — это стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Превращение факторов производства в капитал — это главное условие нормального функционирования товарного производства, целью которого является получение максимального дохода.

**По *экономическому содержанию*** капитал делят на:

- *реальный,* выступающий в форме средств производства. Его в свою очередь делят на: основной и оборотный;

- *человеческий,* под которым понимают умения и навыки, используемые человеком для производства экономических благ (рабочую силу);

- *денежный.*

По *отраслевому принципу* капитал делят на: промышленный, сельскохозяйственный, торговый, ссудный.

Различный характер оборота составных частей капитала и способов перенесения их стоимости на готовый продукт предопределяет деление капитала на основной и оборотный.

Элементы производительного капитала, которые целиком участвуют в процессе производства и свою стоимость переносят на готовый продукт по частям, по мере износа, называются **основным капиталом. К** основному капиталу относятся: здания, сооружения, передаточные устройства, силовые машины и оборудование, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности.

В процессе использования основной капитал физически и морально изнашивается. ***Физический*** *износ* основного капитала происходит как в процессе его функционирования под влиянием рабочих процессов (например, трения), так и под воздействием сил природы (разрушение под воздействием влаги, коррозия и др.). В результате физического снашивания средства труда постепенно теряют свои потребительские свойства, а их стоимость по частям переносится на создаваемые с их помощью продукты. Для восстановления изношенных средств труда используется механизм амортизации. АМОРТИЗАЦИЯ — это процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере износа на производимую с их помощью продукцию и использование этой стоимости для последующего воспроизводства изношенных основных средств производства.

***Моральный износ*** основного капитала — это потеря средствами труда стоимости вследствие технического прогресса и роста производительности труда в отраслях, их производящих. Существует два вида морального износа. *Первый* обусловливается удешевлением производства машин прежней конструкции и снижением их стоимости в результате роста производительности труда в машиностроении. В результате действующие новые средства труда начинают переносить на изготавливаемую продукцию меньшую, чем прежде, стоимость.

*Второй* вид морального износа связан с появлением новых, качественно более совершенных и эффективных средств труда. Их использование повышает производительность труда, удешевляет на этой основе производимую продукцию и повышает ее конкурентоспособность.

Часть производительного капитала, стоимость которой полностью входит в новый товар и целиком возвращается предприятию в денежной форме в течение одного кругооборота, называется ***оборотным капиталом.***

***2.5. Экономические блага***

БЛАГО - это то, что дает достаток, благополучие, удовлетворяет потребность.

Блага могут создаваться как природой, без участия человека, так и природой с участием человека. Те блага, которые создаются природой без участия человека называют *естественными,* или свободными. Это, например, вода, воздух, дикорастущие плоды и ягоды и др. Те блага, которые являются продуктом взаимодействия человека и природы, называют *экономическими.* Их наличие предполагает организацию процесса производства. Тем не менее, кем бы благо не было создано, оно должно обладать свойством *полезности,* т.е. удовлетворять потребности человека.

В условиях товарно-денежных отношений экономическое благо, созданное трудом человека и предназначенное для купли-продажи, становится товаром. Причем следует заметить, что благо-товар может принимать форму не только вещи, но и услуги. Поэтому экономическая теория оперирует понятием "товары и услуги".

Экономические блага классифицируют по следующим основным признакам:

а) *по функциональному назначению:* предметы потребления и средства производства;

б) *по роли в воспроизводственном процессе:* конечные и промежуточные;

б) *по приоритетности по отношению к потребностям:* первичные и вторичные;

в) *по времени использования:* длительного и разового пользования;

г) *по способу владения:* находящиеся в личной, коллективной или государственной собственности;

д) *по способу удовлетворения потребностей:* взаимозаменяемые и взаимодополняемые.

***2.6. Проблема выбора в экономике***

Потребности людей безграничны. Это означает, что для их удовлетворения должно быть неограниченное количество ресурсов. Однако, как известно, все виды экономических ресурсов, находящихся в распоряжении человечества в целом, отдельных стран, предприятий, семей, ограничены и в количественном, и в качественном отношении. Их заведомо недостаточно для удовлетворения всех потребностей людей. В этом и заключается принцип ограниченности, редкости ресурсов.

Различают абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Под ***абсолютной*** ограниченностью понимают недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей всех членов общества. ***Относительная*** ограниченность предполагает наличие определенных ресурсов для удовлетворения каких-либо выбранных потребностей.

Ограниченность ресурсов вынуждает делать выбор между относительно редкими ресурсами и принимать решение о том, какие товары и услуги производить, а от производства каких отказаться. Экономическая наука есть наука о выборе оптимального экономического решения.

В рыночной экономике главной целью производителя является получение максимальной выгоды. Это значит, что оценка эффективности производства осуществляется путем отнесения величины результата к величине затрат. Поэтому ОПТИМАЛЬНЫМ ВЫБОРОМ следует считать такой вариант, который обеспечивает максимум результата при наименьших затратах. Для решения этой задачи в экономической науке используют модель, получившую название **"график производственных возможностей"** (рис. 2.**1).**

*Рис.2.1.* Кривая производственных возможностей

Каждая точка на этой кривой показывает, какое максимальное количество продукта А и продукта В может быть произведено одновременно. Поскольку данная модель предполагает полное использование ресурсов, то прирост продукта А может быть обеспечен только за счет уменьшения производства продукта В. Это значит, что при полном использовании ограниченного объема ресурсов кривая производственных возможностей характеризует обратную зависимость между парными величинами максимальных результатов производства. Следовательно, при прочих равных условиях выбор оптимального решения ограничен числом вариантов, представленных совокупностью точек данной кривой. Какая же именно точка на кривой производственных возможностей будет признана оптимальной, зависит от множества объективных и субъективных причин.

***2.7.* Общественное разделение *труда. Сравнительные преимущества***

Под ОБЩЕСТВЕННЫМ РАЗДЕЛЕНИЕМ ТРУДА понимают обособление различных видов трудовой деятельности в процессе совместного труда по функциональному, технологическому, профессиональному и квалификационному признакам.

Существует три основных типа разделения труда: внутри предприятия, отрасли; внутри государства; международное.

Разделение труда ***внутри предприятия, отрасли*** называют **единичным.** Это разделение труда по цехам, участкам, бригадам и др.

Разделение труда ***внутри государства*** выступает как **общее** — по отраслям производства; территориальное — по территориальным экономическим районам; частное — разделение на виды и подвиды производства (растениеводство и животноводство и т.д.).

*Международное разделение труда* представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми они обмениваются между собой.

Формами общественного разделения труда выступают специализация и кооперирование производства.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА - это разделение труда между различными отраслями, внутри отраслей и предприятий на различных стадиях производственного процесса.

В промышленности существует *три основных вида* специализации производства: **предметная, подетальная, технологическая** (стадийная).

КООПЕРИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА - это форма производственных связей предприятий специализированного производства, которые совместно участвуют в изготовлении отдельного продукта, сохраняя при этом свою хозяйственную самостоятельность. Кооперирование предприятий нельзя рассматривать в отрыве от их специализации.

Общественное разделение труда как выбор того или иного вида деятельности направлено, прежде всего, на получение экономического эффекта. Для решения этой задачи в экономической науке существует **принцип сравнительных преимуществ,** который гласит, что ***совокупный объем******выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться тем субъектом хозяйствования, у которого ниже вмененные издержки*** (вмененные, или экономические, издержки, — это стоимостные затраты ресурсов на производство товара при наилучшем варианте их использования).

Для иллюстрации сравнительных преимуществ возьмем две области — Минскую и Гомельскую, два товара — зерно и мясо, и в расчет примем лишь один фактор — различия в стоимостях, обусловленные затратами труда. Издержки производства условно измерим рабочим временем.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продукт | Минская обл | Гомельская обл |
| 1 ед. зерна | 1 рабочий день | 3 рабочих дня |
| 1 ед. мяса | 2 рабочих дня | 4 рабочих дня |

В данном примере производство зерна и мяса в Минской области абсолютно более эффективно, чем в Гомельской. Опираясь на логику здравого смысла, можно утверждать, что если производство в Минской области более эффективно, товары более дешевы, то нет резона покупать более дорогие товары в Гомельской области, где их производство обходится дороже. Однако это кажущаяся выгода. Если же следовать принципу сравнительных преимуществ, то мы должны сравнивать не абсолютный, а относительный эффект. В Минской области издержки на производство мяса составляют 2 : 1 затрат на производство зерна, а в Гомельской — 4 : 3, то есть относительно меньше.

С зерном - ситуация противоположная. Эффективность производства зерна в Минской области в сравнении с производством мяса выше, чем в Гомельской области (1/2 < 3/4). Следовательно, Минской области из соображений эффективности национальной экономики выгодней сосредоточить труд и капитал в земледелии - на производстве зерна, заменив производство мяса на его закупку в Гомельской области. Гомельской области по тем же соображениям выгоднее специализироваться на производстве мяса, закупая зерно в Минской области.

Принцип сравнительных преимуществ справедлив не только для двух товаров и двух производителей, но и для любого их количества.

**2.8. *Экономическая и социальная эффективность производства***

Под экономической ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВА понимается степень использования его факторов или достижение максимальных результатов производства при минимуме затрат и минимуме ресурсов.

Высшим критерием эффективности производства является полнота удовлетворения общественных и личных потребностей при наиболее рациональном использовании имеющихся ресурсов. Для измерения эффективности производства используется не один, а целая система показателей.

Самым общим показателем экономической эффективности производства является отношение его конечного результата (валового национального продукта, или валового внутреннего продукта, или национального дохода) к затратам факторов производства:

Этот показатель представляет собой *затратную* форму измерения эффективности производства.

Кроме общего, в систему показателей, с помощью которых измеряется экономическая эффективность производства, входят: производительность труда и трудоемкость, фондоотдача и фондоемкость, материалоотдача и материалоемкость, энергоотдача и энергоемкость, эффективность капитальных вложений в капитальное строительство, рациональное природопользование.

***Производительность труда (Пт):***

***Материалоотдача (Мо):***

где *ВП* — объем произведенной продукции в отпускных ценах, *МЗ —* материальные затраты на производство продукции;

***Материалоемкость (Me):***

Аналогичным образом рассчитываются показатели энергоотдачи и энергоемкости.

***Эффективность капитальных вложений в******капитальное строительство (Же):***

При характеристике ***социальной эффективности*** производства в экономической науке используется понятие "Парето-эффективность". Итальянский экономист и социолог Вильфредо Парето социально-экономическую эффективность определил таким состоянием экономики, при котором изменения в производстве улучшают благосостояние хотя бы одного члена общества или фирмы, не ухудшая при этом положения других членов общества или фирмы.

Важнейшими показателями социальной эффективности производства являются: уровень и рост материального благосостояния всех членов общества; социально-справедливое распределение доходов; уровень безопасности условий труда и жизни людей; социальная защищенность граждан; увеличение свободного времени как условия для развития личности; степень защиты окружающей среды как среды обитания человека и др.

**Тема 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ**

***3.1. Понятие, элементы и уровни экономической системы***

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

Для характеристики экономической системы выделяют ее:

а) *элементы.* Элементы экономической системы — это ее составные части. Например, люди с их умениями и навыками (рабочая сила), машины, оборудование, деньги, налоги, бюджетные, кредитные и иные учреждения и др.;

б) *уровни организации.* Экономика каждой страны представляет собой многоуровневую систему. Здесь функционируют домохозяйства, предприятия (фирмы), отрасли, межотраслевые объединения, региональные объединения, государство. За рамками отдельной страны формируются международные экономические системы. Поэтому в экономической теории принято выделять *малые* и *большие* экономические системы. Любая малая экономическая система является частью более крупной системы;

в) *структуру и инфраструктуру.* Структура — это строение, внутреннее устройство системы.

По отношению к экономической системе выделяют структуру: функциональную, материально-вещественную, денежную, отраслевую, территориальную (региональную).

*Функциональная* структура определяется ролью человека в экономической системе. В ней он выступает как производитель экономических благ, их потребитель и как управленец процессами производства, распределения, обмена и потребления благ.

***Материально-вещественная*** структура экономической системы представлена натуральными количественными и качественными показателями, характеризующими ее функционирование В условиях товарно-денежных отношений все показатели имеют денежную оценку. Поэтому в экономической теории наряду с материально-вещественной выделяют и ***денежную*** структуру экономической системы.

***Отраслевая*** структура предполагает деление экономической системы на отрасли, объединяющие предприятия, выпускающие однородную продукцию.

***Территориальная*** *(региональная)* структура экономической системы предусматривает деление экономики страны по территориальному признаку в зависимости от естественных условий производства (климата, наличия природных ресурсов и др.).

Важным условием функционирования экономической системы является наличие ИНФРАСТРУКТУРЫ, т.е. наличие объектов, обеспечивающих ее нормальное функционирование. Это: жилье, объекты образования, культуры, здравоохранения, связь, транспорт и др;

г) *функции.* Функции экономической системы определяются экономическими целями, которые ставит общество перед национальной экономикой.

***3.2. Критерии выделения и типы экономических систем***

В современной экономической науке существует два подхода к выделению типов экономических систем: марксистский, цивилизационный (неоклассический).

***Марксистский подход*** основан на утверждении о том, что общество в своем развитии проходит пять общественно-экономических формаций: первобытно-общинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую. В основе каждой из них лежит определенный способ производства, представляющий собой единство производительных сил и производственных отношений. Переход от одной формации к другой совершается в результате нарушения "закона соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил".

В основу ***цивилизационного подхода*** к анализу экономических систем положены не производственные отношения, не отношения собственности, не классовая борьба, а уровень развития производительных сил на основе развития техники и технологии, а также общечеловеческие ценности (права человека, свобода, равенство и др.)- Человек с его потребностями при таком подходе является конечной целью экономической системы. Цивилизационный подход вместо понятия "способ производства" оперирует понятием "экономическая система".

В качестве критериев выделения типов экономических систем используются:

а) способ хозяйствования. По способу хозяйствования выделяют два типа экономических систем: *натуральное* и *товарное* хозяйство;

б) формы собственности. Здесь выделяют экономические системы, в которых господствующее место занимает или частная, или государственная, или общинная (в традиционных системах) собственность;

в) формы координации хозяйственной жизни, к которым относятся: традиции, команда (централизованное планирование) и рынок. Отсюда выделяют и соответствующие системы: чистый капитализм, командную экономику, смешанные экономические системы, традиционную экономику.

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

Примером государства с подобной экономической системой может служить Гонконг.

**Командная экономика** — это способ ориентации и управления экономической системой, хозяйством страны, основанный на высоком уровне централизации функций руководства экономикой, применении директивных методов управления, сосредоточении основных видов ресурсов производства в государственной собственности. Все крупные решения, касающиеся использования ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральными органами власти и управления. Классическим примером командно-административной системы был Советский Союз.

**Смешанная экономическая** система представляет собой такую экономическую систему, в которой сочетаются черты рыночной и централизованной экономики. Сегодня они характерны для США, Японии, Германии и других развитых государств.

**Традиционная экономика** — это такая экономическая система, в которой традиции и обычаи играют важную роль в регулировании отношений производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. В настоящее время она сохранилась в некоторых наиболее слаборазвитых странах Азии и Африки, хотя ее элементы сохраняются и в странах среднего уровня развития.

**3.3. *Собственность: понятие, эволюция***

Для возникновения отношений собственности необходимы, как минимум, три условия:

1. наличие двух и более субъектов отношений;

2. ограниченность объектов собственности;

3. объект собственности должен быть полезен для его владельца.

С экономической точки зрения СОБСТВЕННОСТЬ -это отношения между людьми по поводу присвоения средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ. Характер производства, распределения, обмена и потребления материальных благ зависит от того, в чьих руках находятся средства производства.

Субъектом собственности могут выступать: государство, граждане, коллективы.

Выделяют три типа собственности: тип общей нераздельной собственности; тип частной собственности; тип совместно-долевой (коллективной) собственности (см. вопрос 3.4).

В рамках этих типов собственности могут существовать их формы: государственная, семейная, акционерная, совместных предприятий, фермерская и др. Порядок функционирования той или иной формы собственности в государстве определяется соответствующими юридическими законами. Последние наделяют субъекта собственности

правом юридического или физического лица и дают ему право присвоения объектов собственности, владения, распоряжения и пользования ими.

***Присвоение*** *—* это процесс юридического и фактического закрепления объектов собственности за юридическим или физическим лицом. Противоположностью присвоения является отчуждение. Оно представляет собой процесс юридической и фактической передачи объектов собственности другому юридическому или физическому лицу.

***Владение*** *—* это право лица совершать определенные действия над объектом собственности в течение определенного периода времени. Например, фермер, арендуя землю у государства, использует ее для производства сельскохозяйственной продукции.

***Распоряжение*** *—* это право реального собственника совершать любые действия над объектом собственности (продавать, передавать и др.).

***Пользование*** — это потребление объектов собственности с целью извлечения из них потребительских свойств.

***3.4. Типы и формы собственности***

**Тип** (от греч. typos — отпечаток, образец, вид чего-нибудь, обладающий определенными признаками).

**Форма** (от лат. forma — внешнее очертание (выражение) чего-нибудь, обусловленное определенным содержанием; способ существования чего-либо).

**Тип общей нераздельной собственности**

Данный тип собственности возник в первобытной общине и был обусловлен в этот период низким уровнем развития производительных сил и производственных отношений, обеспечивавших элементарное выживание человека как биологического вида. На данном этапе этот тип собственности существовал в таких **формах,** как: *первобытнообщинная, семейная* (в части совместно нажитого имущества). Впоследствии тип общей нераздельной собственности трансформировался и принял более совершенные формы: *коллективной* (предприятия с неделимым имуществом), *государственной.*

Для данного типа собственности характерны:

1. равенство совместных собственников по отношению к решающим средствам производства и главным хозяйственным условиям их жизнеобеспечения;

2. коллективное присвоение продуктов общего труда и тенденция к уравнительному распределению жизненных благ;

3. коллективистское сознание и коллективная забота совместных собственников об интересах отдельных членов коллектива.

**Тип частной собственности**

Выделяют два вида частного присвоения:

а) присвоение на основе личного труда, которое выступает в форме единоличной собственности;

б) присвоение с использованием чужого (наемного) труда.

Для этого вида присвоения характерно отчуждение работника от средств производства и производимого продукта. Средства производства и производимый продукт принадлежат одному лицу, создает экономические блага другой человек.

Соединение факторов производства при 2-м виде присвоения может осуществляться двумя способами: внеэкономическим, экономическим.

***Внеэкономическое*** (насильственное) принуждение к труду означает, что частная собственность распространяется не только на средства производства, но и на людей, приводящих их в движение (рабство, крепостное право).

При ***экономическом*** способе соединения факторов производства в экономические отношения вступают два собственника — собственник средств производства и собственник рабочей силы. Последний продает свою рабочую силу и получает за это сумму денег, принимающую форму зарплаты.

Второй вид частной собственности (присвоение с использованием чужого труда) выступает в **формах:** рабовладельческой, феодальной, частнокапиталистической.

**Тип совместно-долевой (коллективной) собственности**

Для этого типа собственности характерны следующие основные черты:

1. собственность образуется путем объединения вкладов, которые вносят в общее имущество все участники предприятия;

2. совместно-долевая собственность используется в общих целях и под единым управлением;

3. конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия распределяются соответственно доле собственности каждого;

4. коллективистско-индивидуалистическое сознание;

5. забота участников объединения о доходности и развитии предприятия;

6. органическое соединение частного и коллективного интересов.

Совместно-долевая (коллективная) собственность выступает в следующих **формах:** акционерного общества, кооператива, товарищества, хозяйственных объединений (союзов, ассоциаций и т.п.), совместных предприятий, совместно-долевого имущества супругов, заключивших брачный контракт.

***3.5. Реформирование собственности как основа перехода к рыночной экономической системе***

Переход к рыночной экономике предполагает реформирование государственной собственности посредством разгосударствления и приватизации.

Следует различать: разгосударствление экономики и разгосударствление собственности.

***Разгосударствление экономики*** представляет собой передачу государством функций непосредственного руководства производственно-коммерческой деятельностью самим хозяйствующим субъектам (физическим и юридическим лицам). При этом функция регулирования этой деятельности сохраняется за государством.

Разгосударствление экономики осуществляется по двум направлениям:

а) путем расширения самостоятельности хозяйствующих субъектов без изменения отношений собственности, в результате чего расширяется их самостоятельность;

б) путем разгосударствления собственности.

***Разгосударствление собственности*** *—* это процесс разрушения монополии государственной собственности, осуществляемый как путем создания новых предприятий, основанных на негосударственных формах собственности, так и путем реформирования государственных и арендных предприятий. Разгосударствление собственности осуществляется посредством приватизации.

ПРИВАТИЗАЦИЯ - это процесс приобретения физическими и юридическими лицами права собственности на объекты, принадлежащие государству. Приватизация может осуществляться тремя способами: путем безвозмездной передачи государственной собственности всем гражданам (чековая или ваучерная приватизация); путем продажи объектов, принадлежащих государству; путем сочетания двух предыдущих способов.

Процесс приватизации предполагает наличие объектов и субъектов этих отношений.

***Объектами*** приватизации являются: государственное и общественное жилье; государственные предприятия; государственные учреждения; государственные организации; структурные единицы государственных предприятий и объединений; государственное имущество, сданное в аренду; доли (паи, акции), принадлежащие государству и административно-территориальным единицам в имуществе субъектов хозяйствования.

***Субъектами,*** приобретающими государственную собственность в процессе приватизации, могут быть: граждане; негосударственные юридические лица, у которых доля государственной собственности в уставном фонде составляет менее 50 процентов; в Республике Беларусь — юридические лица, созданные не менее чем 50 процентами членов трудовых коллективов приватизируемых предприятий; иностранные инвесторы; лица без гражданства.

***3.6.* Натуральное и товарное хозяйство**

НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО - это такая форма общественного хозяйства, при которой продукты производятся для удовлетворения потребностей самих участников производства. Эта форма хозяйства была исторически первой и была характерна для первобытно-общинного, рабовладельческого и феодального способов производства. Натуральное хозяйство явилось предпосылкой возникновения товарного производства.

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

Для возникновения товарного производства необходимы две главные предпосылки:

а) *общественное разделение труда,* при котором каждый производитель специализируется на производстве одного какого-либо продукта и для удовлетворения своих многообразных потребностей ему необходимо менять продукты своего труда на продукты других производителей;

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

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

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

*Особенные черты* товарного хозяйства состоят в том, что в товарном хозяйстве осуществляется специализация на производстве определенного продута, продукты производятся не для собственного потребления, а для продажи; продукт производит наемный работник; создаются предпосылки для социальных конфликтов и др.

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

**Тема 4. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МОДЕЛИ**

***4.1. Рынок, его понятие и функции***

РЫНОК — это система экономических отношений в сфере обмена товаров и услуг между продавцами (производителями) и покупателями (потребителями), опосредуемых через спрос и предложение. Схематично эти отношения представлены на рис. 4.1.

Поскольку рынок — это *система* экономических отношений, то именно в этом системном многообразии отношений и состоит сложность формирования рынка как формы хозяйствования.

***Признаки рынка:***

1. свобода его участников, определяемая правом обладания собственностью;

2. неограниченное количество его участников, создающее конкурентную среду;

3. полная информированность его участников о состоянии рынка: о конъюнктуре рынка, о ценах на сырье и материалы, о конкурентах, о политической обстановке в стране приложения капитала и о другом;

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

*Рис. 4.1.* Схема рыночных отношений

***Функции рынка:***

1. формирование конкурентной среды и воздействие на экономические интересы субъектов хозяйствования,

2. установление пропорций в общественном хозяйстве между различными его звеньями. Колебания цен вокруг стоимости неизбежно приводят к тому, что перспективные, хорошо организованные производства остаются "на плаву" и даже расширяются, а неэффективные "тонут" и исчезают с хозяйственной арены;

3. обеспечение восприимчивости экономики к техническому прогрессу;

4. эффективное сведение всех элементов производительных сил общества в единую систему. В условиях рынка рабочая сила, орудия труда, сырье и энергетические ресурсы природы, научный потенциал и другие элементы производительных сил безболезненно объединяются и взаимодействуют через куплю-продажу;

5. создание условий для реализации преимуществ кооперации труда на всех уровнях и во всех сферах деятельности;

6. обеспечение реализации экономических интересов субъектов хозяйствования и стимулирование эффективности их экономической деятельности;

7. ценообразование и оценка результатов деятельности огромного количества производителей стоимостью произведенных ими товаров.

***4.2. Структура и инфраструктура рынка. Классификация рынков***

Рыночные структуры классифицируют по следующим основным признакам:

*1. по экономическому назначению рыночных объектов.* По этому признаку выделяют рынки: потребительских

товаров и услуг; факторов производства; финансовые; интеллектуального продукта;

*2. по территориальному (пространственному) положению:* местный (локальный) рынок; региональный рынок внутри страны; национальный рынок, региональный рынок по группе стран; мировой рынок;

*3 по механизму функционирования:* свободный рынок; государственно-регулируемый рынок; монополизированный рынок.

*4. по степени насыщенности:* равновесный рынок; дефицитный рынок; избыточный рынок;

*5. по степени зрелости:* рынки с развитой инфраструктурой; рынки с формирующейся инфраструктурой;

*6. по правовому статусу:* официальный (легальный) рынок; теневой (нелегальный) рынок.

Любой рынок может полноценно функционировать лишь в том случае, если для него создана соответствующая инфраструктура. Под ИНФРАСТРУКТУРОЙ рынка понимают совокупность рыночных институтов, обеспечивающих продвижение товаров и услуг от производителя к потребителю. К ней относят: биржи; ярмарки и аукционы; торговые дома; брокерские и другие посреднические организации; аудиторские фирмы; страховые компании; информационные службы и др.

Важнейшими элементами рыночной инфраструктуры являются товарные биржи, фондовые биржи, биржи труда.

***Товарная биржа*** представляет собой регулярно функционирующий, организационно оформленный оптовый рынок однородных товаров, на котором заключаются сделки купли-продажи крупных партий товаров.

***Фондовая биржа*** представляет собой учреждение, в котором осуществляется купля-продажа ценных бумаг.

***Биржа труда*** *-* это учреждение, осуществляющее посредничество между рабочими и предпринимателями при совершении сделки купли-продажи рабочей силы.

***4.3. Сущность и виды конкуренции***

Под экономической КОНКУРЕНЦИЕЙ понимают соперничество экономических субъектов на рынке за предпочтение потребителей в целях получения наибольшей прибыли (дохода).

Выделяют конкуренцию:

а) *по отраслевому признаку:* внутриотраслевую и межотраслевую.

***Внутриотраслевая*** конкуренция — это борьба между отдельными фирмами, предпринимателями, действующими внутри каждой отрасли, за более выгодные рынки сбыта товаров, за получение наивысшей прибыли.

***Межотраслевая*** конкуренция — это борьба между различными отраслями хозяйства за более выгодное приложение капитала;

б) *по состоянию рынка:* совершенную (чистую), несовершенную и регулируемую.

***Чистая (совершенная) конкуренция*** характеризуется большим числом продавцов, конкурирующих между собой, которые предлагают стандартную, однородную продукцию многим покупателям. Объем производства и предложения каждым отдельным производителем настолько незначителен, что ни один из них не может оказывать заметного влияния на рыночную цену.

Под ***несовершенной конкуренцией*** понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно из условий чистой (совершенной) конкуренции.

Принято выделять три основных вида несовершенной конкуренции: монополистическую, олигополию и чистую монополию.

***Монополистическая*** конкуренция подразумевает такую рыночную ситуацию, при которой относительно большое число небольших производителей предлагают похожую, но не идентичную продукцию.

Под ***олигополией*** понимают рынок, на котором господствует несколько фирм, каждая из которых обладает значительной долей этого рынка.

***Чистая,*** или абсолютная, монополия существует там, где одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей.

В существовании некоторых монополий при условии регулирования их деятельности со стороны государства заинтересовано общество в целом, ибо эффект масштаба позволяет сокращать издержки производства на единицу продукции, экономить ресурсы. Такие монополии носят название ***естественных.* К** ним можно отнести компании водоснабжения, связь, транспортные фирмы и др.;

в) *по способам соперничества:* ценовую и неценовую.

***Ценовая*** конкуренция характеризует рыночную ситуацию, когда цены и количество реализуемых товаров определяются главным образом под влиянием спроса и предложения. При ***неценовой*** конкуренции выбор товаров диктуется такими критериями, как их технический уровень и качество, условия послепродажного обслуживания и т.д.

***4.4. Кругооборот ресурсов, продуктов и денег* в рыночной экономике**

*а) Модель кругооборота с участием домашних хозяйств и фирм.*

*б) Модель кругооборота ресурсов, продуктов и дохода с включением финансовых рынков.*

*в) Модель кругооборота ресурсов, продуктов и дохода с включением государства.*

*г) Модель кругооборота ресурсов, продуктов и дохода* с *включением иностранного сектора.*

***4.5. Государство в рыночной экономике***

Практика показала, что рынок не способен решить всех проблем общества, особенно в периоды резких циклических колебаний в экономике. Государственное регулирование экономических процессов в этих условиях является тем средством, которое способно уравновешивать совокупный спрос и совокупное предложение, выводить экономику из кризиса, способствовать ее стабилизации и подъему. Многообразие задач, стоящих перед государством, определяет и многообразие экономических функций, которые оно должно выполнять. Основными экономическими функциями государства, обеспечивающими нормальное функционирование рыночной системы, являются:

1. *обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующей эффективному функционированию рыночной системы.*

Сущность этой функции заключается в том, что государство берет на себя задачу формирования правовой базы и правил, регулирующих экономическую деятельность субъектов хозяйствования, а также контроль за их исполнением;

*2. защита конкуренции.* В целях защиты интересов потребителя и общества в целом государство проводит мероприятия по защите конкуренции и, в первую очередь, разрабатывает правила поведения монополий и борьбы с ними;

3. *перераспределение доходов и богатства.* В рыночной экономике государство берет на себя функцию защиты малоимущих граждан через налоговое перераспределение доходов и принятие программ социальной защиты;

4. *перераспределение ресурсов.* В качестве инструментов такого перераспределения могут использоваться налоги, субсидии, непосредственное государственное регулирование, правовые нормы и др.;

5. *стабилизация экономики,* т.е. контроль за уровнем занятости и инфляции, порождаемых колебаниями экономической конъюнктуры, а также стимулирование экономического роста.

Для решения вышеперечисленных задач у государства имеется достаточно широкий набор инструментов. К важнейшим из них относятся: фискальная и денежная политика; социальная политика и политика регулирования доходов; внешнеэкономическая политика.

К ***фискальной политике*** относят, прежде всего, деятельность государства по распоряжению бюджетными средствами. Манипулируя средствами бюджета, государство может воздействовать на безработицу и инфляцию, стимулировать деловую активность. Не менее важным инструментом воздействия государства на экономику является ***денежная политика.*** Регулируя денежную массу в обращении, государство может влиять на уровень инфляции, цены, инвестиционные процессы, уровень потребления населением благ, объем производства и темпы экономического роста.

***Социальная политика*** проводится государством в тесной взаимосвязи с перераспределением доходов, т.е. эту функцию государство выполняет через налоговую систему и различные социальные программы по защите малоимущих граждан.

В числе важных инструментов экономической политики государства — ***регулирование внешнеэкономической деятельности.*** Государство осуществляет торговое и валютное регулирование, использует валютные ограничения и валютные интервенции, квотирование, лицензирование, таможенные пошлины, субсидии, налоги и др.

***4.6. Модели рыночной* экономики**

МОДЕЛЬ — образец, схема чего-нибудь.

В качестве образца в экономической теории рассматривают несколько моделей рыночной экономики: американскую, японскую, шведскую, немецкую, китайскую.

***Американская*** *модель* построена на всемерной поддержке предпринимательской инициативы граждан. Она ориентирована на достижение личного успеха теми, кто более образован, энергичен, предприимчив. В такой системе велика экономическая поляризация общества, наблюдается большое различие в уровне доходов. Здесь не ставится задача обеспечения социального равенства.

Роль государства в американской модели минимальна. Она сводится в основном к перераспределению части доходов в пользу малоимущих и незанятых, формированию правовой базы, регулирующей бизнес, и определению стратегии в области образования.

*Японская модель,* в отличие от американской, предполагает высокую степень вмешательства государства в регулирование экономики. Однако при этом активно поддерживается и стимулируется частный сектор. В экономике приоритет отдается развитию малого и среднего бизнеса.

Традиции и обычаи в японской экономической модели играют существенную роль. Интересы нации приоритетны по отношению к личным интересам. Управление производством базируется на трех постулатах: пожизненный наем работников, зависимость карьеры и заработной платы от срока работы на предприятии и возраста, создание профсоюзов непосредственно на предприятии, а не по отраслевому принципу.

В японской модели широко применяют среднесрочное и долгосрочное планирование, хотя оно носит не обязательный, а рекомендательный характер. Государством проводится жесткая антимонопольная политика.

***Шведская модель*** рыночной экономики характеризуется значительным вмешательством государства в регулирование экономики и активной социальной политикой. Высокие налоги позволяют государству сосредотачивать в своих руках значительные средства и направлять их на решение социальных задач.

Нивелируя доходы населения, государство обеспечивает высокую социальную защиту и жизненный уровень населения. Для характеристики шведской модели экономического устройства часто применяют понятие "шведский социализм".

***Немецкую модель*** рыночной экономики отличает сильное влияние государства на экономику при значительном удельном весе государственной собственности, планирование основных макроэкономических показателей, значительная роль государства в решении социальных задач.

В немецкой модели сильны позиции частного предпринимательства. Немецкая пунктуальность обусловливает формирование законодательства, направленного на строгое соблюдение договорных обязательств субъектами хозяйствования, защиту конкуренции и окружающей среды. Центральный банк независим от законодательной и исполнительной власти.

*Китайская модель* экономического устройства характеризует не столько уже сложившуюся модель рыночной экономики, сколько модель переходной экономики. Для китайской модели характерна значительная доля государственного сектора в экономике (свыше 50%). Основной формой собственности на важнейшие средства производства является общественная. Регулирование экономики на макроуровне осуществляет государство посредством централизованного планирования. На микроуровне экономические процессы регулируются рыночными механизмами. В экономике Китая широко практикуются такие формы хозяйствования, как передача предприятий в подряд коллективам и отдельным лицам. В сельском хозяйстве упор сделан на семейные крестьянские хозяйства с передачей им земли в пользование на 15-30 лет.

Низкая стоимость рабочей силы и китайское трудолюбие, а также политика государства в области стимулирования экспорта делают китайскую продукцию очень конкурентоспособной на мировых рынках.

Беларусь является государством с переходной экономикой. Для *белорусской модели* экономического устройства характерно сочетание административно-командных и рыночных механизмов управления экономикой при явном преобладании первых. Это обусловлено тем, что в собственности государства и под его контролем находится около 2/3 средств производства. Из процессов разгосударствления и приватизации изъяты морской, речной, железнодорожный и воздушный транспорт, многие объекты социальной инфраструктуры (здравоохранение, образование и др.). Медленно реформируются колхозы, потребкооперация.

В Беларуси не сформирован средний класс — социальная основа рыночной экономики. Малый и средний бизнес находятся в стадии становления.

Социальная защита в белорусской модели построена на базе разработанных социальных нормативов, представляющих собой научно обоснованные показатели потребления важнейших благ и услуг, размера денежных доходов и других условий жизнедеятельности человека.

В Беларуси пока не сформировалась четко выраженная модель экономики. Она тяготеет к смешанному типу, где сочетается взаимодействие государства и рынка. В зависимости от того, как будут идти процессы преобразования отношений собственности, и какую долю в экономике будет занимать частный сектор, можно будет говорить о тoй или иной модели экономического устройства.

Если проанализировать все вышеперечисленные модели экономического устройства, то их можно свести к *двум типам.*

*Первый тип —* это те модели, в которых господствует частная собственность и всячески стимулируется частное предпринимательство. Такие модели рыночной экономики принято называть ЛИБЕРАЛЬНЫМИ. Образцом такой экономики может служить экономика США.

*Второй тип —* это модели, основанные на значительном вмешательстве государства в процессы регулирования экономики как на макро-, так и на микроуровнях. В таких моделях высока роль государства в решении социальных задач. В экономической науке их принято называть СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫМИ. Примером такой экономики может служить экономика Швеции.

***4.7. Трансформационная (переходная) экономика***

Период, в течение которого происходит трансформация прежней экономической системы и зарождение новой, составляет так называемый *переходный период.* В течение этого периода существует переходная экономическая система, или **переходная (трансформационная) экономика.** К странам с переходной экономикой можно отнести Россию, Беларусь и другие государства, образовавшиеся после распада мировой системы социализма.

Для переходной экономики характерны следующие основные черты:

а) *изменчивость и нестабильность, носящие "безвозвратный "характер.*

Переход от одной экономической системы к другой -это, прежде всего, процесс ломки старых (причем не только экономических) отношений и зарождения новых. Реформирование происходит быстро и достигает цели в том случае, если оно не отрывается от реалий жизни народа и учитывает объективный *закон "минимальной трансформации ":* из всех возможных вариантов преобразований достигает цели тот, который позволяет адаптировать общество к новым условиям хозяйственной деятельности, не грозящим фундаментальным сущностям данной цивилизации;

б) *многообразие переходных форм общественного хозяйства (укладов).*

*Экономический уклад ‑* это особый тип хозяйства, в основе которого лежит определенная форма собственности на средства производства и соответствующие ей производственные отношения.

Количество экономических укладов и их доля в экономике той или иной страны зависят от конкретно-исторического развития данной страны, ее социально-экономического уровня, общественно-политического строя. Это могут быть: *патриархальный* уклад; *частный* уклад; *государственный* уклад; *смешанный* уклад *и др.;*

в) *особый характер противоречий.* Борьба нового со старым, борьба отживающих экономических укладов с вновь зарождающимися - это всегда борьба интересов. Поэтому становление новой экономической системы - не только борьба экономическая, но и борьба политическая;

г) *историчность.* Она обусловлена особенностями развития той или иной страны (уровнем экономического развития, уровнем культуры населения, религиозными традициями и др.), что определяет темпы проведения реформ.

К основным **задачам** данной переходной экономики можно отнести:

*а) создание экономического механизма нового типа.* Суть этой задачи состоит в том, чтобы изменить деформированный экономический механизм. Рыночная система предполагает наличие соответствующей инфраструктуры хозяйства: коммерческих банков; бирж; лизинговых, страховых и иных компаний и др.;

*б) обеспечение и развитие экономической свободы и инициативы субъектов рыночных отношений.* Экономическая свобода, равно как и инициатива и предприимчивость, не могут быть обеспечены принудительными мерами. Это достигается путем воздействия на экономические интересы, что, в свою очередь, предполагает преобразование отношений собственности;

*в) создание развитой системы социальной защиты и социальных гарантий.* Социальная защита населения и социальные гарантии — одно из условий стабильного и эффективного функционирования данной системы.

Своеобразие задач переходной экономики определяет и своеобразие путей их решения, основными из которых являются: демонополизация экономики; разгосударствление и приватизация; стабилизация денежного обращения; либерализация цен; создание рыночной инфраструктуры; создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику и др.

**Тема 5. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ**

***5.1. Спрос и факторы,* его *определяющие. Закон спроса***

*Рис. 5.1.* Зависимость спроса от цены (закон спроса)

Спрос является определяющим элементом рынка, ибо в его основе лежат потребности людей. Отсутствие потребностей определяет отсутствие не только спроса, но и предложения, т.е. отсутствие рыночных отношений вообще. Однако следует заметить, что потребности людей - это еще не спрос. Чтобы потребность превратилась в спрос, необходимо, чтобы производитель мог ее реально удовлетворить, т.е. произвести определенное количество материальных благ, а у покупателя должно быть достаточное количество денежных средств, чтобы купить данный товар, СПРОС — *это те потребности людей в предметах потребления и средствах производства, которые обеспечены денежными средствами и могут быть реально удовлетворены.* Он выражается в виде графика (рис.5.1), показывающего количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по некоторой цене в течение определенного периода времени.

Коренное свойство спроса заключается в следующем: при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. И, напротив, при прочих равных условиях повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса.

Обратную связь между ценой и величиной спроса экономисты назвали ЗАКОНОМ СПРОСА.

Кроме цены на величину спроса влияют и неценовые факторы, важнейшими из которых являются:

*а) доходы потребителей;*

*б) предпочтения (вкусы) потребителей;*

*в) цены на сопряженные (взаимозаменяемые или взаимодополняемые) товары.*

*Взаимозаменяемый* товар - это товар, потребительная стоимость которого идентична потребительной стоимости другого товара, Например, сливочное масло является заменителем маргарина и наоборот. *Взаимодополняемые* товары - это товары, комплект которых составляет единую потребительную стоимость. Например, часы и ремешок к ним;

*г) число покупателей;*

*д) ожидания.* Они, как правило, связаны с ориентацией людей на изменение цен и доходов в будущем.

***5.2. Предложение и факторы,его определяющие. Закон предложения***

Под ПРЕДЛОЖЕНИЕМ следует понимать *совокупность товаров и услуг, которые могут быть предложены покупателю в данный период времени.* Его можно изобразить в виде графика (рис. 5.2), показывающего разные количества продукта, которые производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени.

В отличие от спроса, связь между ценой и объемом предлагаемых благ здесь прямая, т.е. чем выше цена, тем большее количество товаров готов предложить производитель и наоборот.

Кривая 5 показывает, как изменяется величина предложения с изменением цен. Прямая связь между ценой и

предложением называется ЗАКОНОМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

*Рис. 5.2.* Зависимость предложения от цены (закон предложения)

***К основным* неценовым** факторам предложения относятся:

*а) издержки производства,* которые, прежде всего, определяются иенами на ресурсы и научно-техническим прогрессом, обеспечивающим снижение затрат на единицу продукции;

*б) технология.* Совершенствование технологии означает рост производительности труда. Это значит, что издержки производства на единицу продукции уменьшаются, и, согласно действию предыдущего фактора, предложение будет расти;

*в) цены на другие товары.* Изменение цен на другие товары может побудить производителя увеличивать или уменьшать предложение данного товара;

*г) число товаропроизводителей.* По мере вступления в отрасль новых фирм предложение будет расти; по мере выхода фирм из отрасли предложение будет сокращаться;

*д) налоги и дотации.* Предприятия рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов увеличивает издержки производства и сокращает предложение;

*е) ожидания.* Ожидания изменений цены продукта в будущем могут ограничить предложение его в настоящее время.

**5.3. Отраслевое рыночное равновесие. Равновесная цена. Излишки потребителя и производителя**

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

Продавец (производитель) идет на рынок с целью продать товар по максимально высокой цене. ***Предельно низкая цена, по которой продавец еще готов продать свой товар покупателю,*** называется ЦЕНОЙ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. Она не может опуститься ниже внутренних издержек производства, ибо производство товаров теряет всякий смысл, производитель не получит прибыли.

*Рис. 5.3.* Рыночное равновесие: *D —* кривая спроса, *S* ~ кривая предложения, *Е—* точка рыночного равновесия

Таким образом, на рынке идет конкурентная борьба между продавцом и покупателем за более выгодную для каждого из них цену. В результате этой борьбы устанавливается отраслевое рыночное равновесие, соответствующее равенству спроса и предложения, равновесному объему производства и равновесной цене. Схематично это представлено на рис. 5.3.

Уравновешивание спроса и предложения в точке Е определяет установление в ней цены равновесия.

Покупатель, который покупает товар равновесной цене, но мог бы заплатить за него и больше, получает выгоду как разницу между этими ценами. В экономической теории ее именуют ***"излишком потребителя".***

Продавец, который продает товар по равновесной цене, но мог бы продать его по более низкой цене, получает выгоду именуемую ***"излишком производителя".***

Общая суммарная выгода, которую получат все покупатели и продавцы в результате сделок по равновесной цене, составит **общественный выигрыш.**

**Тема 6. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

***6.1. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене***

***"Эластичность"*** в русском языке обозначает гибкость, плавность.

Термин "эластичность" в экономической науке используется для измерения соотношения взаимообусловленных переменных: цен **и** количества (объема) проданных или купленных товаров. Например, если иена на телевизор возросла на 5 *%,* насколько изменится количество их продаж за тот или иной интервал времени? Или, как изменится спрос на телевизоры, если доходы населения возрастут на 10 %?

Наиболее удобной, унифицированной единицей измерения эластичности выступает процент. Процентное исчисление способно показать степень изменения любой экономической переменной независимо от того, какими были исходные единицы измерения — в деньгах, тоннах, штуках, метрах. В предпринимательской практике чаще всего используют процентное изменение одной переменной в результате 1%-ного изменения другой.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА - это показатель степени чувствительности (реакции) покупателей (потребителей) на изменения цены и дохода. Поэтому в экономической теории рассматривают эластичность спроса по цене и эластичность спроса по доходу.

Степень чуткости, или чувствительности, иотреии гелей к изменению цены продукции измеряется **показателем ценовой эластичности спроса,** который представляет собой коэффициент, исчисленный по формуле:

процентные изменения вычисляются путем деления величины изменения в цене на первоначальную цену и следующего за этим изменения в количестве спрашиваемой продукции на то количество продукции, на которое спрос предъявлялся первоначально. Поэтому вышеуказанную формулу можно представить так:

где Q — спрашиваемая продукция.

Если небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции, то спрос на такие продукты принято называть относительно эластичным или просто ***эластичным.*** Если потребители относительно нечутки к изменению цен на покупаемые продукты, то есть существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве покупок, то в таких случаях спрос относительно неэластичен или просто ***неэластичен.***

Эластичность спроса по иене рассчитывается для любой точки на кривой спроса, характеризующей изменение объема спрашиваемой продукции. Ее называют ***точенной.*** Она характерна для незначительных изменений иены и объема спроса. Если же изменения цены и объема спроса значительны, то эластичность спроса рассчитывают на определенном отрезке кривой спроса между двумя точками. Такую эластичность спроса называют *дуговой.* Для расчета дуговой эластичности берут не крайние точки ценового интервала, а центральную точку интересующего интервала Расчет коэффициента дуговой эластичности спроcа по цене производится по формуле:

Основными факторами, влияющими на эластичность спроса по цене, являются:

а) наличие на рынке товаров-заменителей (субститутов).При повышении цены на один из них растет спрос на

товар-заменитель. Поэтому спрос на первый товар с высокой ценой будет достаточно эластичным;

б) удельный вес расходов на покупку товара в общембюджете потребителя.

Чем выше эта доля расходов, тем выше эластичность спроса;

в) значимость того или иного блага для потребителя.Чем выше эта значимость, тем меньше его эластичность.

Так, например, спрос на товары первой необходимости менее эластичен, чем на товары роскоши;

г) фактор времени.

С увеличением временного периода эластичность спроса, как правило, возрастает, ибо наращивается производство товаров-заменителей с новыми параметрами и происходит адаптация к ним вкусов потребителей;

д) насыщенность рынка товарами.

Чем более дефицитным становится рынок, тем менее эластичным становится спрос.

**6.2. *Перекрестная эластичность спроса по цене.* Эластичность *спроса по* доходу. *Кривые Энгеля***

В экономической теории при изучении эластичности спроса по цене отдельно анализируют *перекрестную эластичность спроса по цене.* Она выражает относительное изменение объема спроса на одно благо *(X)* при изменении цены на другое благо *(У)* при прочих равных условиях. Различают три вида перекрестной эластичности спроса по цене:

**а)** положительную, которая относится к взаимозаменяемым товарам. Например, повышение цены на маргарин вызовет рост спроса на масло

**б) *отрицательную.*** Она относится к взаимодополняемым благам. Повышение цены на магнитофон вызовет сокращение спроса на него, что в свою очередь уменьшит спрос на кассеты;

в) *нулевую,* относящуюся 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 благо.

Для измерения перекрестной эластичности спроса по цене применяется ***коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене.*** Он определяется как отношение:

где *Qx —* количество блага *Х\ Ру —* цена блага *У.*

Кроме цены спрос чувствителен и к доходу. ***Степень чувствительности спроса к изменению дохода*** называется ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ СПРОСА ПО ДОХОДУ.

Показателем, посредством которого измеряется эластичность спроса по доходу, является ***коэффициент эластичности*** *спроса по доходу.* Он определяется как отношение относительного изменения объема спроса на благо к относительному изменению дохода потребителя:

Зависимость количества товара *X,* на которое предъявляется спрос *(QDx),* от среднего дохода домохозяйств, выражают с помощью так называемых **кривых Энгеля** (см. рис. 6.1-6.3).

***6.3. Эластичность предложения и его факторы***

Концепция ценовой эластичности применима не только к спросу, но и к предложению. Если производители реагируют на изменение цен, значит предложение эластично и наоборот. Степень чувствительности производителей на изменения цен или т. н. коэффициент эластичности предложения определяется по методике, аналогичной исчислению коэффициента эластичности спроса:

Понятие эластичности предложения товаров характеризует относительные изменения цен товаров и их количеств, предлагаемых к продаже.

При изучении эластичности предложения по цене отдельно анализируют ***перекрестную эластичность предложения по цене,*** которая показывает, как изменится предложение одного товара (А) при изменении цены другого товара *(У).* Она рассчитывается с помощью ***коэффициента перекрестной эластичности предложения по цене:***

Он показывает, на сколько процентов изменится предложение товара *X в* результате изменения цены товара У на 1%.

Следует иметь в виду, что значение этого коэффициента для разных товаров может быть различным:

а) *для товаров-заменителей* повышение цены на один товар вызывает сокращение производства другого товара. Цена одного товара и предложение другого товара изменяются/в разных направлениях. Коэффициент перекрестной эластичности предложения по цене в этом случае будет отрицательным *{Esxy <* 0);

б) *для дополняющих товаров* повышение цены на один товар сопровождается увеличением производства другого товара. Цена одного товара и предложение другого товараизменяются в одном направлении. В данном случае коэффициент перекрестной эластичности предложения по цене будет положительным *(Esxy* > 0);

в) *для независимых товаров* изменение цены одного товара не вызывает изменения предложения другого товара. Коэффициент перекрестной эластичности предложения по цене здесь будет равен нулю *(Esxy =* 0).

Кроме цены на эластичность предложения влияют и другие факторы, основными из которых являются: фактор времени; издержки производства: тип продаваемой продукции; наличие незагруженных производственных мощностей; возможность длительного хранения продукции.

**Тема 7. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**7.1. Экономические субъекты. Домашнее хозяйство как экономический субъект**

Основными экономическими субъектами современной рыночной экономики являются: домохозяйства, предприятия (фирмы) и государство.

Домохозяйство — это экономическая единица, состоящая из одного человека или семьи. Основные черты домашних хозяйств:

* являются собственниками факторов производства,
* экономические решения принимают самостоятельно,
* стремятся к максимальному удовлетворению своих потребностей.

Предприятие (фирма) — это экономическая единица, реализующая основную функцию общественного производства — удовлетворение потребностей людей. Предприятие (фирма):

* самостоятельно принимает основные экономические решения,
* владеет факторами производства и используе их для производства продукции и ее реализации,

— стремится к получению максимальной прибыли. Государство — это правительственные учреждения,

имеющие и использующие юридическую и политическую власть для регулирования экономической деятельности участников рыночных отношений в целях достижения общественных целей.

ДОМАШНИЕ ХОЗЯЙСТВА - крупнейший сектор национальной экономики. Их роль в рыночной экономике двойная. С одной стороны, они формируют спрос на потребительские товары и услуги, являясь их покупателями. С другой стороны, домашние хозяйства владеют факторами производства, главным из которых является рабочая сила. Продавая их, они формируют рыночное предложение, получают доходы, которые используют для покупки товаров и услуг.

Таким образом, домохозяйства, с одной стороны, выступают на рынке как покупатели товаров и услуг, а с другой стороны — продавцами на рынке экономических ресурсов. В результате в рамках национальной экономики образуется совокупный поток доходов и расходов с участием домашних хозяйств.

Источниками формирования доходов домохозяйств являются: заработная плата, доход от предпринимательской и индивидуальной деятельности, доход от личного подсобного хозяйства, дивиденды, доход от сдачи в наем недвижимости, проценты, пенсии, стипендии, пособия по безработице, помощь родственников, алименты, поступления от продажи личного имущества, поступления от продажи недвижимости, прочие доходы и поступления.

Получение доходов, как бы велики они не были, не самоцель домохозяйств. Это лишь средство удовлетворения потребностей их членов. С ростом доходов не только более полно удовлетворяются потребности индивида и семьи, но и меняется структура их предпочтений, которые дают производителю информацию о том, что производить и в каких объемах.

Что касается расходов домохозяйств, то при их анализе следует уяснить понятия "расходы домохозяйств" и "потребительские расходы домохозяйств". Потребительские расходы домохозяйств включают в себя расходы на покупку продовольственных и непродовольственных товаров и оплату услуг. Потребительские расходы — это лишь часть расходов домохозяйств. Последние включают в себя также затраты денежных средств на производственную деятельность и накопления.

Накопление домашних хозяйств представляет собой отложенное потребление в текущем периоде с целью увеличения потребления в будущем (например, покупка мебели, автомобиля и др.).

**7.2. Потребление и полезность.**

Закон убывающей предельной полезности

ПОТРЕБЛЕНИЕ представляет собой индивидуальное и совместное использование потребительских благ для удовлетворения материальных и духовных потребностей людей.

В рыночной экономике потребности людей определяют спрос на товары и услуги. При выборе потребительских благ потребитель (покупатель) руководствуется своими потребностями и располагаемым доходом. Но для того, чтобы рационально распределять свои средства на покупку различных товаров и получать при этом максимум удовлетворения, потребитель должен иметь какую-то основу для их сопоставления.

Экономисты в конце XIX века в качестве такой основы приняли полезность, под которой понимают способность блага удовлетворять какие-либо потребности потребителя.

Термин "полезность" был введен в экономическую науку английским философом И.Бентамом (1748—1832 гг.). Согласно Бентаму, максимизация полезности и является основным мотивом поведения потребителя в его стремлении максимизировать ожидаемое удовлетворение. Потребитель при этом руководствуется своими личными вкусами и предпочтениями.

Очевидно, что для того, чтобы получить наивысшее удовольствие от потребляемого блага, потребитель должен каким-то образом сравнивать, сопоставлять и соизмерять полезности различных благ и их наборов.

Экономическая наука выделяет два подхода к оценке полезности благ:

1. кардиналистский (количественный),
2. ординалистский (порядковый).

 Кардиналистский подход к анализу полезности основан на представлении о возможности измерения различных благ в условных единицах полезности — ютилах (от англ. utility — полезность). В этой теории полезности предполагается, что потребитель может дать количественную оценку в ютилах полезности любого потребляемого им товарного набора и определить его общую полезность. Это можно записать в виде функции общейполезности:

где TU— общая полезность данного набора товаров,

Qa, Qe, Qx — объемы потребления товаров Л, В, X в единицу времени.

Следует иметь в виду, что когда речь идет о полезности, то подразумевают ее не вообще, а полезность определенного количества того или иного блага. Это значит, что определенная потребность человека удовлетворяется следующими друг за другом единицами товара. При этом замечено, что последовательно потребляемые единицы какого-либо блага обладают убывающей полезностью для потребителя. Впервые этот принцип убывающей полезности был обоснован немецким экономистом Германом Госсеном в 1854 году. На основе его положений был сформулирован первый закон Госсена, который гласит: при последовательном росте потребления блага полезность каждой добавленной единицы уменьшается. Впоследствии этот закон получил название закона убывающей предельной полезности. На основе его сформулировано правило максимизации полезности: потребитель должен так распределить свой денежный доход, чтобы последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида продуктов, приносила бы равную предельную полезность . (*Предельная полезность* - это прирост обшей полезности товарного набора при увеличении объема потребления данного товара на елку единицу).

В такой ситуации потребитель не будет стремиться изменять структуру расходов и структуру потребления, ибо такое изменение лишь ухудшит его благосостояние.

Ординалистский подход к анализу полезности основывается на менее жестких предположениях, чем кардиналистский. Здесь от потребителя не требуется умения измерять полезность того или иного блага в каких-то искусственных единицах измерения. Достаточно лишь, чтобы потребитель был способен упорядочить все возможные товарные наборы по их "предпочтительности".

Ординалистский подход к упорядочению потребителем товарных наборов по степени их предпочтения базируется на следующих четырех аксиомах:

1. полной упорядоченности предпочтений (т.е. предположении о сравнимости).

Считается, что потребитель способен сравнивать и классифицировать все наборы товаров и услуг в каждый конкретный момент времени. Это достигается с помощью отношений предпочтения ( > ) и безразличия ( ~ ). Это означает, что для любой пары товарных наборов А и В потребитель может указать, что:

а) А > В, т.е. товар А предпочтительнее товара В;

б) В > А, т.е. товар В предпочтительнее товара А;

в) А ~ В, т.е. товары А и В равноценны;

1. аксиоме транзитивности (от лат. "переход ") предпочтений. Суть ее в следующем: если товар А > товара В, а товар В > товара С, то товар А > товара С;
2. аксиоме ненасыщения. Если набор потребляемых благ А содержит на одну единицу блага больше, чем набор В, то А > В, т.е. предполагается, что увеличение потребления любого товара при фиксированных объемах потребления других товаров, улучшает положение потребителя;
3. аксиоме независимости потребителя, т.е. удовлетворение потребителя зависит только от количества потребляемых им благ и не зависит от количества благ, потребляемых другими. Это значит, что ему не знакомы чувства зависти и сострадания.

**7.3. Правило максимизации полезности. Взвешенная предельная полезность**

Потребитель должен распределить свой денежный доход так, чтобы последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида продуктов, приносила бы ему одинаковую добавочную (предельную) полезность. В экономической науке это правило называют ПРАВИЛОМ МАКСИМИЗАЦИИ ПОЛЕЗНОСТИ. Его можно записать в виде формулы:

где: Л/(/[, М1]ъ... , Ml/,,, — предельная полезность благ, Рь Р2,..., Рп, - соответствующие цены товаров 1, 2,..., п.

Чтобы сделать оптимальный выбор, потребитель должен брать в расчет не только предельные полезности благ, но и цены, по которым они продаются. Это значит, что он должен сравнивать не предельные полезности, а взвешенные предельные полезности. Взвешенной предельной полезностью называется отношение предельной полезности блага к его цене.

Пример: Иванов должен сделать выбор между 1кг абрикосов и 1 кг слив. Полезность ] кг абрикосов он оценивает в 8 ютилей, а 1кг слив - в 5 ютилей. Если пена 1кг абрикосов 80 центов, а 1кг слив 60 центов, то взвешенная полезность 1кг абрикосов будет 8/80, а 1кг слив —5/60. В данном случае большую полезность Иванов получит от 1кг абрикосов.

Если же Иванов приобретает несколько единиц, допустим, двух товаров, А и Б, то при ограниченном доходе наибольшая полезность, которую он получит, будет рассчитана следующим образом. Предположим, что Иванов может позволить себе расходовать на покупку товаров 40 дол. в неделю. Товар А он покупает по цене 5 дол. за единицу, а товар В — по 10 дол. Оценку Ивановым предельной полезности товаров А и В и рассчитанную взвешенную полезность (Л/£/на 1 дол.) приведем в табл. 7.1.

Первая единица товара А обладает наибольшей полезностью в расчете на 1 дол. и равна 21 ютилю. Взвешенная предельная полезность первой единицы блага В равна 20 юти-лей. На покупку этих товаров Иванов расходует 15 дол. Далее по уровню взвешенной полезности идут:

* 2-я единица товара В (19 ютилей);
* 2-я единица товара А и 3-я единица товара В (по 18ютилей);
* 4-я единица товара В (17 ютилей);
* 3-я единица товара А (16 ютилей);
* 4-я единица товара А (14 ютилей).

Если Иванов купит две единицы товара А по цене 5 дол. и три единицы товара В по цене 10 дол., то он израсходует 40 дол. наилучшим образом, ибо получит наибольшую полезность от своих покупок. Именно при таком распределении своего дохода между товарами А и В Иванов достигнет состояния равновесия.

**7.4. Бюджетные ограничения потребителя. Понятие рационального потребителя**

БЮДЖЕТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ, потребительский, или личный, бюджет — это денежный доход потребителя, в пределах которого может быть предъявлен спрос на отвечающие его запросам блага и услуги.

Предположим, что потребитель, имея фиксированный доход, тратит в день 100 руб. на покупку только двух товаров — А и В. Если бы он тратил все 100 руб. на покупку товара А, то приобрел бы его в количестве 6 единиц. Если бы эти 100 руб. были израсходованы на покупку товара В, то потребитель имел бы 8 единиц этого товара. В пределах этих величин он может тратить 100 руб. на приобретение товаров А и В в любых комбинациях. Графически это выглядит, как показано на рис. 7.1.

Линия MN показывает ограничения потребителя и называется линией возможностей потребителя, или БЮДЖЕТНОЙ ЛИНИЕЙ.

Бюджетная линия дает ответ на вопрос, сколько может приобрести потребитель. Но для окончательного анализа его поведения на рынке надо учитывать и то, что он желает купить. Желание приобрести товары, входящие в набор потребителя, отражает его предпочтения. Их можно исследовать с помощью так называемых кривых безразличия. Кривые безразличия, или кривые равных полезностей, показывают все комбинации (наборы) потребления товаров,

которые имеют для потребителя одинаковую совокупную полезность (рис. 7.2).

Кривые безразличия обладают следующими свойствами:

1. Кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляет собой более предпочтительные для данного потребителя наборы товаров.

2. Кривые безразличия имеют нисходящий вид. Приобретая больше товара В, потребитель уменьшает

покупку товара А. Любая кривая, выражающая обратную связь переменных, имеет нисходящий вид.

3. Кривые безразличия выпуклы по отношению к началу координат.

Комбинируя наборы товаров, потребитель замещает одно благо другим. Товар-заменитель при этом называют "субститутом". Для того, чтобы определить, в какой степени потребитель готов заменить один товар другим (товар А товаром В) и при этом удовлетворить потребность, используется показатель предельной нормы замещения одного блага другим. ПРЕДЕЛЬНОЙ НОРМОЙ ЗАМЕЩЕНИЯ блага А благом В (MRSBA) называют количество блага А, которое должно быть сокращено "в обмен " на увеличение количества блага В на одну единицу, с тем чтобы уровень, удовлетворения потребителя остался неизменным.

4. Кривые безразличия никогда не пересекаются, ибо наборы товаров на более высокой кривой безразличия всегда предпочтительнее наборов кривой, лежащей ниже.

Наложим на график кривых безразличия бюджетную линию потребителя. На графике это будет выглядеть так, как показано на рис. 7,3.

Положение бюджетной линии на графике показывает, что потребитель при данном уровне своего дохода может приобрести любые наборы товаров А и В, перемещаясь по прямой MN. Очевидно, что на этой линии есть такая точка, в которой наборы товаров А и В дадут потребителю наибольшую полезность. В этой точке (точка £) бюджетная линия MNкасается кривой безразличия II. Это и есть наивысшая кривая, которой он может достичь при данном уровне дохода. Потребителя, который ведет себя так, чтобы максимизировать полезность при ограниченном доходе, называют рациональным потребителем.

**7.5. Предприятие как хозяйствующий субъект**

ПРЕДПРИЯТИЕ — это самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производящий продукцию, товары, услуги и занимающийся различными видами экономической деятельности.

Место предприятия в системе экономических отношений характеризуется следующими основными функциями, которые оно выполняет:

1. на предприятиях изготавливаются основные виды продукции, составляющие материальную основу жизнедеятельности как отдельного человека, так и общества в целом; предприятие - это форма организации жизнедеятельности людей. Значительная часть их активной жизни проходит на предприятии;

1. предприятие участвует в общественном разделении труда и кооперации;
2. предприятие — это место, где переплетаются интересы общества, коллектива, индивида;
3. предприятие формирует экономическую базу государства, необходимую ему для выполнения своих функций. Наличие доходов у предприятий позволяет им полно и своевременно вносить в бюджет налоги и другие обязательные платежи;
4. предприятие, осуществляя производственную деятельность, оказывает значительное воздействие на окружающую среду как среду обитания человека.

В экономической системе, где общественное производство носит товарный характер, предприятия выступают в роли "товаропроизводителей". Это значит, что все компоненты предприятия, включая и результаты его деятельности, принимают денежную форму. Типичными признаками предприятия как "товаропроизводителя" являются его хозяйственная самостоятельность и экономическая обособленность.

Организационно-правовые формы предприятий:

а) государственное предприятие;

б) частное (индивидуальное) предприятие;

в) товарищества (общества);

г) акционерное общество.

В экономической науке предприятия классифицируют по следующим основным признакам:

1. по размерам: крупные, средние, малые;
2. по формам организации: государственные, акционерные, кооперативные, арендные и др.;
3. по формам собственности: частные, коллективные, государственные, смешанные;
4. по сферам деятельности: сельскохозяйственные, транспорта, связи, культуры, здравоохранения, бытового обслуживания, посреднические и др.;
5. по количеству видов производимой продукции: специализированные (выпускающие узкий круг товаров и услуг),многопрофильные (производящие разнообразные товары и услуги); 6. по уровню специализации: с предметной специализацией (производящие уже готовый к употреблению продукт), с подетальной специализацией (производящие детали продукта), с технологической специализацией (сосредоточенные на выполнении определенной технологической операции).

**7.6. Стратегия предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах. Понятие рационального производителя**

Стратегия развития предприятия — это документ, в котором сформулирована оптимальная модель предприятия, его главные цели и способы достижения при имеющихся ресурсах на заданную перспективу. Различают перспективу: краткосрочную и долгосрочную.

Краткосрочный период — это период, в пределах которого производственные мощности остаются неизменными, но объем производства может быть изменен путем применения большего или меньшего количества переменных издержек производства: рабочей силы, сырья и др.

В краткосрочном периоде пропорции постоянного и переменного факторов производства меняются по мере изменения объема выпуска продукции.

Влияние изменения пропорций на рост объема производства исследуется с помощью таких понятий, как:

* совокупный продукт (ТР — total product),
* средний продукт (АР — average product),
* предельный продукт (МР — marginal product).

Общее количество продукта, произведенное при определенном количестве переменного фактора и неизменности других факторов, составляет совокупный продукт этого переменного фактора (ТР).

Отношение совокупного продукта переменного фактора производства к использованному количеству этого фак-гора есть средний продукт этого фактора (АР). Он определяется как .отношение:

л d -ТР. ad -ТР Если же прирост совокупного продукта достигнут за счет приращения этого фактора производства на одну дополнительную единипу, то такой продукт называется предельным продуктом переменного фактора производства (МР). Он рассчитывается как отношение:

Увеличивая объем производства в краткосрочном периоде за счет дополнительного вовлечения переменных факторов производства, предприятие неизбежно наталкивается на вопрос: "Каким образом будет изменяться объем производства при все большем и большем потреблении переменных ресурсов?" Ответ на этот вопрос дает ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ (ОТДАЧИ), согласно которому, начиная с определённого момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса к неизменному фиксированному ресурсу дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Равновесие производителя обеспечивается тогда, когда он достигает максимума объема производства при имеющихся ресурсах. Производителя, обеспечивающего такое равновесие, принято называть рациональным производителем.

Долгосрочный период — это период времени достаточно продолжительный, чтобы изменить количество всех занятых в производстве ресурсов, включая и производственные мощности. Следовательно, в долгосрочном периоде не существует пределов для наращивания объемов производства. Однако на практике и здесь есть ограничения. Они обусловлены масштабами производства.

Различают три типа эффекта масштаба: положительный, неизменный, отрицательный.

Положительный эффект масштаба проявляется в снижении долговременных средних издержек производства на единиц продукции. Он имеет место тогда, когда увеличение количества применяемых ресурсов в ТУраз приводит к увеличению выпуска продукции более чем в /V раз.

При неизменном эффекте масштаба увеличение количества применяемых ресурсов в /Ураз приводит к увеличению выпуска продукции тоже в Л1 раз. Отрицательный эффект масштаба имеет место тогда, когда увеличение количества применяемых ресурсов в /Ураз приводит к увеличению производства продукции менее чем вЛ^раз.

**7.7. Производственная функция и ее свойства. Изокванты. Предельная норма технологического замещения**

Экономико-математическая зависимость в форме связи между количеством производимой продукции и применяемыми факторами производства названа производственной функцией и выражается формулой:

где Q — количество произведенной продукции,

Х\, \*2> хп ~ используемые факторы производства.

Производственная функция показывает максимально возможный объем продукции, который может произвести предприятие при каждом конкретном сочетании факторов производства, и строится для конкретной технологии.

Объем произведенной продукции зависит не только от количества используемых факторов, но и от той комбинации, в которой они применяются. Это значит, что кроме взаимодополняемости производственные факторы характеризуются и взаимозаменяемостью, то есть они могут использоваться в производственном процессе в различных пропорциях, замещая друг друга. Взаимозаменяемость факторов производства означает, что каждой из имеющихся производственных технологий соответствует ряд комбинаций используемых факторов, обеспечивающих одинаковый объем выпуска продукции. Данная зависимость в экономической науке описывается с помощью кривых, называемых изоквантами (рис. 7.4).

Изокванта (isos — равный, одинаковый, quant — количество) — это кривая, показывающая все сочетания факторов производства, которые могут быть использованы для выпуска данного объема продукции.

Для эффективного хозяйствования предприятию следует определить, какое количество фактора А необходимо для того, чтобы заменить единицу фактора В. не вызывая при этом изменения объема производства. Для этой цели используется показатель, именуемый предельной нормой технологического замещения производственных факторов {MRTS). Если в качестве изменяющихся факторов производства взяты капитал К и труд L, то предельная норма технологического замещения капитала трудом может быть выражена формулой:

где ~АК — сокращение фактора-капитала,

AL — увеличение фактора-труда. Поскольку предельная норма технологического замещения зависит от соотношения предельных продуктов труда и капитала, то сокращение количества используемого капитала приведет к снижению объема выпуска продукции на величину, равную произведению предельного продукта капитала на сократившееся количество единиц капитала (-АК ■ MPk). Прирост выпуска продукции за счет увеличения фактора труда будет равен произведению предельного продукта на дополнительное количество единиц труда (AL - MPL). Для поддержания прежнего объема производства необходимо, чтобы величина его прироста равнялась величине его снижения, т.е. должно соблюдаться равенство

Отсюда можно выразить предельную норму технологического замещения капитала трудом:

**7.8 Понятие и классификация издержек производства**

Затраты материальных ресурсов и денежных средств, которые несет производитель на производство продукции, называются ИЗДЕРЖКАМИ ПРОИЗВОДСТВА.

Следует различать издержки производства: прямые и косвенные, внешние и внутренние, постоянные и переменные, краткосрочные и долгосрочные.

К прямым издержкам производства относятся те затраты по производству продукции, которые несет непосредственно производитель. В экономической теории они получили название себестоимости.

Косвенные расходы по производству продукции несет государство, олицетворяющее общество в целом. Это расходы на образование, медицину, спорт (финансируемые за счет государства), содержание армии и органов правопорядка, управление и др.

Внешние, или явные, издержки — это денежные расходы, которые несет фирма по закупке рабочей силы, сырья, топлива, энергии и др. Поскольку эти затраты в денежной форме отражаются в бухгалтерской отчетности, их еще называют бухгалтерскими.

Издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс представляют собой неоплаченные, или внутренние , издержки (их еще называют неявными, скрытыми).

Современная экономическая наука относит к внутренним издержкам и нормальную прибыль, которая представляет собой минимальную плату, необходимую для удержания предпринимательского таланта (например, Петрова) в рамках данного предприятия.

Совокупность альтернативных внешних (явных) и внутренних (неявных) издержек в экономической теории именуют экономическими издержками. -it

Постоянные издержки — это затраты, не зависящие от объема выпускаемой продукции.

Переменные издержки непосредственно зависят от количества производимой продукции.

Сумма постоянных и переменных издержек составляет валовые издержки.

Краткосрочные издержки ~ это текущие затраты по производству продукции, которые объективно обусловлены самим процессом производства.

Долгосрочные издержки обусловлены стратегией фирмы в долгосрочном периоде.

Поскольку издержки производства являются одним из факторов, определяющих величину прибыли, то сокращение их является важнейшей задачей любого производителя.

**7.9. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах. Изокосты**

Количество факторов и их комбинации могут меняться в зависимости от продолжительности времени, в котором функционирует фирма. Поэтому издержки производства отдельно анализируют в краткосрочном и долгосрочном периодах времени.

В краткосрочном периоде количество одних факторов, используемых в процессе производства, остается неизменным, в то время как других — изменяется. Исходя из этого, издержки производства делят на постоянные и переменные.

Графически постоянные издержки можно изобразить в виде прямой линии (FQ, параллельной оси абсцисс (рис. 7.5).

Зная величину постоянных издержек и объем произведенной продукции, можно рассчитать средние постоянные издержки (AFC — average fixed costs) как отношение: AFC = FC/Q.

Переменные издержки ( VC - variable costs) — это издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема производства.

С увеличением объема производства постоянные издержки на единицу продукции сокращаются. Поэтому кривая средних постоянных издержек имеет отрицательный наклон (рис. 7.6).

На начальных стадиях производства переменные издержки растут более быстрыми темпами, чем произведенная продукция. По мере достижения оптимального объема выпуска (на рис. 7.7 Q1), темпы роста переменных издержек снижаются. Однако дальнейшее расширение производства приводит к ускорению роста переменных издержек. Графически это выглядит, как показано на рис. 7.7.

Зная величину переменных издержек и объем произведенной продукции, можно рассчитать средние переменные издержки (AVC - average variable costs) как отношение: AVC— VC/Q.

При достижении оптимального объема производства средние переменные издержки становятся минимальными (рис. 7.8).

Совокупность постоянных и переменных издержек составляет общие издержки фирмы (ТС (total costs) = FC + VC). Графически они изображаются как суммирование кривых постоянных и переменных издержек (рис. 7.9).

Зная общие издержки фирмы и объем выпущенной продукции можно рассчитать средние общие издержки (АТС — average total costs) как отношение: АТС = TC/Q.

Их можно также получить путем суммирования средних постоянных и средних переменных издержек (АТС- AFC+AVQ. Графически средние общие издержки изображаются как сумма кривых средних постоянных и средних переменных издержек и имеют дугообразную форму (рис. 7.10).

Для анализа поведения фирмы ч кроме вышеперечисленных издержек, используется еще один вид издержек — предельные. Предельные издержки (МС — marginal costs) — это добавочные общие издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции.

-

В долгосрочном периоде анализ издержек производства основан на том, что в этот период фирма, решая задачу выпуска того или иного объема производства, может менять все имеющиеся у нее факторы производства. В долгосрочном периоде постоянных издержек не существует. Все издержки являются переменными, причем средние переменные издержки равны средним общим издержкам. Поэтому применительно к долгосрочному периоду используется только понятие — средние издержки.

Если количество приобретенных факторов производства при одинаковых издержках на их приобретение обозначить точками на оси абсцисс и ординат и эти точки соединить прямой, то получим линию, называемую в экономической науке изокостой (рис. 7.11).

ИЗОКОСТА (от греч. "равные издержки") — это прямая, каждая точка на которой показывает различные комбинации вовлекаемых в производство двух переменных факторов производства при одинаковых издержках на их приобретение.

**7.10. Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли**

Под ДОХОДОМ ПРЕДПРИЯТИЯ понимают его денежные поступления от производственной и иных видов деятельности. Различают:

— вшювоц доход предприятия, представляющий разностьмежду выручкой от реализации продукции и материальными затратами;

— чистый доход, который определяется как разностьмежду валовым доходом предприятия и его обязательными платежами (налоги, проценты за банковский кредит и т.п.).

Доходы предприятия по сферам образовании подразделяются на: операционные (основные) и внереализационные.

Операционные доходы формируются в основном за счет поступлений от продажи товаров, выполненных работ и оказанных услуг (за вычетом НДС. акцизов и аналогичных обязательных платежей). Кроме этого, операционные доходы включают также поступления от продажи основных средств и другого имущества.

К внереализационным доходам относят: доходы от долевого участия в деятельности других предприятий на территории страны и за ее пределами; дивиденды по акциям; доходы по облигациям и др. ценным бумагам; доходы от сдачи имущества в аренду; штрафы, пени, неустойки, присужденные или признанные должником, другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров; доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг); возвращенные "безнадежные" долги и др.

При анализе деятельности предприятия используют понятия общего, среднего и предельного дохода.

Общий доход (TR) — это суммарный доход, который получает предприятие (фирма) от продажи всей продукции по рыночным ценам. Определяется как произведение рыночной цены продукции и количества реализованной

nnnnviciiHH1

Средний doxod(AR) — это доход, полученный от продажи единицы продукции. Рассчитывается как отношение общего дохода (77?) к количеству реализованной продукции (0:

Предельный доход (MR) — это прирост дохода от продажи дополнительной единицы продукции. Определяется как отношение прироста общего дохода (TR) к приросту количества продаваемой продукции:

Различаю два подхода к определению прибыли: а) марксистская трактовка прибыли: прибыль есть превращенная форма прибавочной стоимости. Это превращение заключается в том, что прибавочная стоимость, являющаяся продуктом переменного капитала, выступает как порождение всего авансированного капитала (постоянно-"о и переменного);

б) современная экономическая наука о сущности прибыли: прибыль есть доход от использования факторов производства.

В современной экономической теории выделяют прибыль: бухгалтерскую и экономическую.

Бухгалтерская прибыль рассчитывается как разница между общей выручкой (совокупным доходом) фирмы и ее внешними издержками.

Экономическая прибыль представляет собой совокупный валовой) доход фирмы за минусом совокупных (внешних и внутренних) издержек, включая и нормальную прибыль. Экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину внутренних издержек.

**7.11. Государство как экономический субъект**

Под государством как экономическим субъектом понимают совокупность органов и лиц, сосредоточивших в своих умах экономическую власть, принимающих экономические решения в государственном масштабе, распоряжающихся государственной собственностью.

Как экономический субъект государство характеризуйся следующими основными признаками:

а) Является крупным хозяйствующим субъектом. Объектами государственной собственности являются:

* предприятия, продукция которых имеет стратегическое значение для всего народного хозяйства (связь, энергетика и т.п.);
* предприятия, непривлекательные для частного бизнеса в силу их малодоходности или убыточности (научно-исследовательские и др.);
* предприятия, обеспечивающие предоставление населению общественных товаров (оборона, содержание дороги др.).

К предпринимательской деятельности государства относят также договора о сдаче в аренду на определенный ■ок принадлежащих государству природных и производственных ресурсов.

б) Является "регулирующим "субъектом, то есть обеспе-

* правовое регулирование всех звеньев рыночного механизма на основе разработки соответствующих законов;
* финансовое регулирование (через налоги, кредиты, инвестиции, дотации и др.);
* социальное регулирование (гарантирует минимальную заработную плату, проводит соответствующую политику занятости и др.).

Основными инструментами микроэкономического регулирования выступают законы, директивы, цены, налоги, субсидии, дотации, процентные ставки, валютные режимы.

в) Является субъектом международных экономических отношений.

На международной арене главными экономическими целями государства являются:

* обеспечение приоритета национальных экономических интересов в процессе участия страны в международном разделении труда;
* создание благоприятных условий хозяйствования субъектам внешнеэкономической деятельности;
* содействие хозяйствующим субъектам реализации стратегии сотрудничества с различными регионами, международными организациями и группировками, союзами и отдельными корпорациями;
* сокращение поставок на внешний рынок природных ископаемых и необработанного сырья и стимулирование экспорта высокотехнологичной продукции;
* защита отечественных экспортеров за рубежом, оказание им информационного, консультационного, юридического и другого содействия при проведении внешнеэкономических операций.

Механизм государственного воздействия на внешнеэкономическую деятельность включает меры нетарифного и тарифного регулирования. К мерам нетарифного регулирования относят: квотирование; сертифицирование экспорта и импорта; проверку безопасности ввозимых товаров; пошлины и сборы; систему контроля и др.

Меры тарифного регулирования включают: упрощение порядка взимания пошлин и сборов при импорте; постепенное сближение уровня цен внутреннего и мирового рынков; субсидирование и дотирование жизненно важного для страны импорта; валютное регулирование и др.

**8. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

**8.1. Национальная экономика и ее характеристика. Система национальных счетов**

Под НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ понимают исторически сложившуюся систему общественного воспроизводства страны, взаимосвязанную систему отраслей, видов производств и территориальных комплексов, охватывающую все сложившиеся формы общественного труда. Структура национальной экономики представляет собой ее внутреннее строение, т.е. количественное соотношение между ее различными составными частями. Выделяют два типа структур, подвергаемых экономическому анализу:

1. экономические структуры в их прямом смысле, которые характеризуют деятельность простых и комплексных единиц национальной экономики;
2. структуры, образующие "окружающую среду" экономической деятельности — инфраструктуру.

В рамках первого типа изучаются следующие структуры национальной экономики:

а) воспроизводственная, характеризующая деление национальной экономики на основные виды экономических субъектов: домашние хозяйства, предприятия (предпринимательство), государство.

б) социальная, о основу которой положены отношения собственности. Здесь выделяют два крупных сектора национальной экономики — государственный и частный, врамках которых функционируют свои секторы: муниципальный, коллективный, смешанный, индивидуальный и др.;

в) отраслевой, складывающаяся из двух больших ipyrm:отраслей сферы материального производства л отраслям нематериальной (социальной) сферы;

г) территориальная, или региональная, предусматривающая деление национальной экономики на части по территориальному принципу.

В рамках второго типа структур, образующих инфраструктуру национальной экономики, анализируются институты, обеспечивающие условия функционирования производственной сферы: банки, страховые компании, газо- и водоснабжение и др.

Для определения состояния экономики государства, используются "суммированные" показатели деятельности отдельных субъектов хозяйствования. Такие показатели называются макроэкономическими, а раздел науки о хозяйстве как целом называется макроэкономикой.

К макроэкономическим показателям относят: валовой внутренний продукт (ВВП); валовой национальный доход (ВНД); валовой располагаемый доход (ВРД); чистый национальный доход (ЧНД); располагаемый национальный доход (РНД).

Их совокупность принято называть системой национальных счетов (СНС).

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ - это система взаимоувязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов.

При составлении национальных счетов используется принцип двойной записи, применяемый в бухгалтерском учете: в одной части показываются ресурсы, в другой — использование ресурсов. В национальных счетах обобщена информация об экономических операциях хозяйственных единиц по следующим секторам: нефинансовые предприятия, финансовые учреждения, государственные учреждения, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, домашние хозяйства, "остальной мир1'.

**8.2. Валовой внутренний продукт, его структура и способы измерения**

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ представляет собой совокупную стоимость всей произведенной конечной продукции и услуг в экономике страны за год. Под конечным продуктом следует понимать товар, который покупается для конечного использования.

По натурально-вещественной форме ВВП состоит из предметов потребления и средств производства.

Для измерения стоимости ВВП в мировой практике используется три основных метода: производственный, распределительный и конечного использования.

При расчете ВВП производственным методом за основу берут стоимость товаров и услуг, произведенных хозяйствующими субъектами страны за определенный период времени (валовой выпуск). В целях избежания двойного счета из нее вычитается стоимость промежуточного потребления, т.е. стоимость тех товаров, которые покупаются для дальнейшей переработки. Исключить двойной счет позволяет показатель ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ, представляющий разницу между рыночной ценой продукции фирмы и стоимостью потребленных сырья, материалов, топлива, энергии и других ресурсов, купленных у поставщиков.

При расчете ВВП по распределительному методу (по доходам) стоимость ВВП определяется путем суммирования всех доходов, которые получили производители товаров и услуг в данном году.

Расчет ВВП методом конечного использования (по расходам) предполагает необходимость суммировать все расходы на приобретение конечного продукта.

В стоимость ВВП входят: потребительские расходы населения (С), валовые частные инвестиции в национальную экономику(/#), государственные закупки товаров и услуг (G) и чистый экспорт (Ал), представляющий разность между экспортом и импортом данной страны:

Чтобы получить реальную картину динамики производства, в экономической теории и практике рассчитывают "номинальный" и "реальный" ВВП.

Номинальный ВВП — это ВВП, рассчитанный в ценах, сложившихся на момент его расчета. Реальный ВВП — это ВВП, рассчитанный в неизменных ценах, т.е. скорректированный на уровень инфляции.

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП показывает увеличение ВВП за счет роста цен и называется ВВП-ДЕФЛЯТОРОМ. Для анализа деятельности субъектов хозяйствования на уровне макроэкономики кроме ВВП используются и другие показатели СНС: валовой национальный доход (ВНД), валовой располагаемый доход (ВРД), чистый национальный доход (ЧНД), располагаемый национальный доход (РНД).

Валовой национальный доход представляет собой сумму первичных доходов, получаемых владельцами факторов производства внутри страны (резидентами) плюс сальдо факторных доходов из-за границы.

Часть ВНД, которая остается после вычета стоимости возмещенных основных средств производства, составляет чистый национальный доход:

Валовой располагаемый доход — это доход, которым располагает общество для конечного потребления и сбережения. Он равен ВВП в рыночных ценах плюс (минус) сальдо по налогам на производство и импорт, доходам от собственности и предпринимательскому доходу, оплате труда, операциям страхования, субсидиям и другим трансфертам.

Располагаемый национальный доход — это чистый национальный доход плюс (минус) сальдо текущих трансфертов между данной страной и другими странами за определенный период.

**8.3. Национальное богатство**

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО представляет собой все то, что накоплено обществом за весь период его существования и чем оно располагает на данный момент для своей жизнедеятельности. В национальное богатство входят не только экономические блага, созданные трудом предшествующих и нынешних поколений, но и вовлеченные в процесс производства природные ресурсы. Природные ресурсы, которые еще не вовлечены в хозяйственный оборот, представляют собой общественное достояние, существующее лишь в качестве потенциала национального богатства. Национальное богатство в зависимости от своего назначения в экономической жизни общества делят на три группы:

1. природные ресурсы, вовлеченные в хозяйственный оборот:

* земельные площади с их почвенным слоем,
* энергетические ресурсы, такие, как нефть, газ, уголь,урановое топливо, гидроресурсы,
* лесные массивы с их флорой и фауной,
* рудные и нерудные ископаемые, являющиеся сырьем для промышленности,
* морские пространства с их богатством и транспортными возможностями;

2. созданные и накопленные трудом людей средства производства и предметы потребления, находящиеся как в общественном, так и личном пользовании.

В этой группе национального богатства главное место отводится орудиям труда (машинам, станкам, приборам

и др.);

3. накопленные знания и способности к труду членов общества, или так называемая интеллектуальная собственность.

Средства труда и предметы труда в разных обществах могут иметь разную ценность в зависимости от количества и качества накопленных знаний и производственного опыта.

В соответствии с рекомендациями статистической службы ООН национальное богатство рассчитывается на основе баланса активов и пассивов, который показывает стоимость экономических активов, находящихся в собственности на уровне экономики и ее секторов, и их финансовых обязательств на определенный момент времени (обычно на начало и конец отчетного периода). Схема баланса представлена в таблице 8.1.

В левой стороне данного баланса отражаются экономические активы, находящиеся в собственности институциональной единицы, сектора экономики или экономики страны в целом с их делением на финансовые и нефинансовые активы.

В правой стороне баланса активов и пассивов показываются их финансовые обязательства и балансирующая статья "чистая стоимость собственного капитала", представляющая собой разность между стоимостью всех экономических активов и стоимостью финансовых обязательств.

Экономические активы — это объекты, на которые распространяются права собственности и от владения которыми собственник в течение некоторого времени вправе ожидать получения экономической выгоды.

НЕФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ в зависимости от их происхождения делят на произведенные и непроизведенные.

Произведенные активы — это нефинансовые активы, которые являются результатом производственной деятельности. К ним относятся: основные фонды; материальные оборотные средства; ценности.

Основные фонды — это произведенные активы, используемые в процессе производства длительное время. Они состоят из материальных и нематериальных основных фондов. К материальным основным фондам относят: жилые здания; производственные здания; машины и оборудование; выращиваемые активы (деревья, скот и др.). Нематериальные основные фонды включают: программное обеспечение ЭВМ; разведку полезных ископаемых; научные разработки; оригиналы произведений литературы и искусства и др.).

Материальные оборотные средства охватывают все произведенные активы, находящиеся в данное время у хозяйственных единиц и не относящиеся к основным фондам.

Ценности представляют собой произведенные активы, которые используются в основном в качестве украшений или сбережений.

Непроизведенные активы — это нефинансовые активы, которые не являются результатом производственной деятельности. Их делят на материальные и нематериальные.

Материальные непроизведенные активы — это те активы, которые встречаются м природе и право владения которыми может быть установлено и передано.

Нематериальные непроизведенные активы представляют собой объекты интеллектуальной собственности. ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ - это активы, для которых со стороны другой институциональной единицы существует параллельное финансовое обязательство (за исключением монетарного золота и специальных прав заимствования, которые относятся только к активам). Финансовые активы за минусом задолженности образуют чистые финансовые активы.

На уровне национальной экономики на основе баланса 1КТИВОВ и пассивов в системе национальных счетов расчитывается национальное богатство как разность между жономическими активами и обязательствами всех хозяйствующих субъектов-резидентов страны на конец опреде-1енного периода.

**Тема 9. ОБЩЕЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

9.1. Совокупный спрос и факторы, его определяющие

Под СОВОКУПНЫМ СПРОСОМ следует понимать |бщий объем спроса на товары и услуги в стране. Он фор-шруется четырьмя секторами экономики и включает:

1. совокупный спрос домохозяйств на товары и услуги (О;
2. спрос на инвестиционные товары со стороны пред-ринимателей (/#);
3. спрос на товары и услуги со стороны государства (G);
4. спрос на отечественные товары со стороны иностран-ых государств (чистый экспорт — Хп).

Иными словами, совокупный спрос равен общей сум-ie спросоа на конечную продукцию:

Кривая совокупного спроса внешне напоминает кри-ую спроса на отдельном товарном рынке, однако построе-а в иной системе координат и выглядит так, как показа-о на рис.9.1.

На величину совокупного спроса, как и на величину спроса вообще, влияют ценовые и неценовые факторы. К ценовым факторам совокупного спроса относят: эффект процентной ставки, эффект богатства, эффект импортных закупок.

Эффект процентной ставки состоит в том, что при росте общего уровня цен повышаются и процентные ставки. Рост общего уровня цен приводит к увеличению спроса на кредитные ресурсы, повышению процентных ставок (спрос на кредитные ресурсы превышает предложение), а соответственно и к сокращению спроса на товары и услуги со стороны потребителей и наоборот.

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

Эффект импортных закупок проявляется там, где имеет место изменение соотношения цен на отечественные и иностранные товары. При прочих равных условиях повышение уровня цен в данной стране вызовет увеличение ее импорта и сокращение экспорта.

К неценовым факторам, влияющим на величину совокупного спроса, относят:

/. изменение потребительских расходов: благосостояние потребителей, ожидания потребителей, задолженность потребителей, налоги:

1. изменения в инвестиционных расходах: процентныеставки, ожидаемые прибыли от инвестиций, налоги с предприятий, технология, избыточные мощности (наличиенеиспользуемого капитала);
2. изменения в государственных расходах;
3. изменения в расходах на чистый объем экспорта: национальный доход в зарубежных странах, валютные курсы.

9.2 Совокупное предложение и факторы, его определяющие

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

На совокупное предложение, как и на совокупный спрос, оказывают влияние ценовые и неценовые факторы. Более высокие уровни цен стимулируют производство дополнительного количества товаров и их предложения на рынке. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров. Поэтому зависимость между уровнем цен и объемом валового внутреннего продукта, который предлагается к продаже, является прямой, или положительной. Кривая совокупного предложения будет иметь вид, представленный на рис. 9.2.

Рассматривая зависимость между уровнем цен и совокупным предложением, следует заметить, что эта зависимость может быть различной при различных состояниях

экономики. Так, если экономика находится в состоянии глубокого спада (депрессии), если имеется значительное количество неиспользуемых ресурсов, то привести последние в движение и увеличить объем ВВП можно, не оказав давления на уровень иен. На рис. 9.2 кривая совокупного предложения будет выглядеть в виде горизонтального (кейн-сианского) отрезка.

Если же в некоторых отраслях избыточные ресурсы уже вовлечены и ощущается их ограниченность, если при увеличении объема производства приходится использовать менее эффективное оборудование и принимать на работу менее квалифицированных работников, то возрастают издержки производства и для их компенсации необходимы более высокие цены. На рис. 9.2 кривая совокупного предложения имеет вид восходящей линии {промежуточный отрезок).

И, наконец, если экономика находится в такой точке своего развития, когда полностью загружены производственные мощности, достигнута полная занятость, дальнейшее наращивание производства и предложения в краткосрочном периоде невозможно. В такой ситуации любое изменение уровня цен не приведет к наращиванию объема производства и предложения национального продукта.

Если же какая-либо фирма попытается расширить производство, предложив более высокую цену за ресурсы, чем другие фирмы, то в условиях отсутствия свободных ресурсов, приобретения для одних окажутся потерями для других, Объем производства останется прежним, а более высокие цены на ресурсы приведут к росту цен на товары. Кривая совокупного предложения на рис. 9.2 примет вид вертикальной прямой (классический отрезок).

К неценовым факторам, влияющим на совокупное предложение, относятся:

/. изменения цен на ресурсы: наличие внутренних ресурсов, цены па импортные ресурсы, господство (монопольное положение) на рынке:

1. изменения в производительности;
2. изменении правовых норм: налоги с предприятий и субсидии, государственное регулирование.

. Макроэкономическое равновесие в модели AD = AS. Эффект храповика

Состояние национальной экономики, при котором совокупный спрос равен совокупному предложению, называется МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМ РАВНОВЕСИЕМ. Графически равновесное состояние экономики определяется точкой пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения (рис. 9.3).

Следует заметить, что кривая совокупного спроса AD может пересечь кривую совокупного предложения AS на трех отрезках: горизонтальном, промежуточном и вертикальном. В зависимости от того, на каком из этих отрезков пересекутся эти кривые, и будет зависеть механизм формирования равновесного объема национального производства.

Рассмотрим три варианта возможного макроэкономического равновесия, т.е. такого состояния экономики, когда весь произведенный национальный продукт будет реализован.

1. Точка Ei характеризует равновесие при неполной занятости и сложившемся уровне цен.

Как видно на рис. 9.3, при абсолютной стабильности цен и наличии определенного числа безработных реальный объем производства Q\ определяется величиной совокупного спроса. Совокупный спрос, определяемый стабильностью цен и высоким уровнем занятости, Дж. Кейнс

назвал эффективным спросом. Если производители в этих условиях переоценят эффективный спрос и произведут товаров и услуг больше Q{, то равновесие будет нарушено, и они вынуждены будут сократить объем производства. Если же этот спрос будет недооценен, то они смогут увеличивать реальный выпуск до тех пор, пока он не достигнет величины эффективного спроса.

2. Точка Е2 показывает равновесие при небольшом повышении уровня цен и состоянии, близком к полной занятости.

В этих условиях на формирование равновесного объема национального производства оказывает влияние как совокупный спрос, так и совокупное предложение. На рис.9.3 поведение фирм на рынке благ в этих условиях описывается восходящей кривой совокупного предложения (промежуточный отрезок). В этом случае процесс приспособления к равновесию связан с изменениями как реального объема производства, так и уровня цен.

3. Точка Е$ показывает равновесие в условиях полнойзанятости, но с инфляцией.

В условиях, когда исчерпаны ресурсы и наращивать объемы производства невозможно, установление рыночного равновесия при возрастающем совокупном спросе возможно лишь за счет роста цен на предлагаемую продукцию.

Рассматривая варианты макроэкономического равновесия, мы исходили из роста совокупного спроса и реакции на него предложения. Теперь рассмотрим эту модель в условиях сокращения совокупного спроса.

По логике анализа равновесия в модели AD — AS при сокращении совокупного спроса на кейнсианском (горизонтальном) отрезке реальный объем национального производства должен сокращаться при сохраняющемся уровне цен, на промежуточном отрезке должен сокращаться и уровень национального производства и уровень цен, а на классическом (вертикальном) отрезке должен сокращаться уровень цен при сохранении национального производства на уровне полной занятости. Однако в эту логику суждений вмешивается один фактор, который в экономической теории получил название "эффекта храповика". Суть его заключается в следующем: если совокупный спрос сокращается с AD2 до AD} (рис. 9.4), то это движение может не восстановить первоначального равновесия н

точке Е{. Это связано с тем, что цены, поднявшись до определенного уровня (jP2), при снижении спроса до AD{ могут остаться на прежнем уровне в силу их "нерешительности к снижению". Возникает новое равновесие в точке Е2, при котором уровень цен сохранится (Z^), а объем национального производства упадет ниже своего первоначального уровня до Q2.

**Тема 10. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ**

10.1. Циклические колебания в экономике. Экономический цикл и его фазы

Цикличность — это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабах, как минимум, национальной экономики к другому.

В рыночном хозяйстве цикличность проявляется, прежде всего, в форме экономических кризисов перепроизводства.

В разное время разные экономисты предлагали различные теории, объясняющие циклические колебания в экономике: политическими и случайными событиями, монетарными факторами и др. Несмотрй на такую множественность точек зрения, большинство современных экономи-

стов считают, что фактором, непосредственно определяющим уровни производства и занятости, является уровень общих, или совокупных, расходов.

Следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет называют ЭКОНОМИЧЕСКИМ ЦИКЛОМ. Схематично он представлен на рис. 10.1, где прямая L показывает тенденцию роста производства, точка А означает пик деловой активности, точка В — нижняя точка спада деловой активности.

Различают циклы: короткие, средние, длинные.

Характеристику коротких циклов дал Карл Маркс. Он показал, что экономический цикл состоит из четырех фаз: кризиса, депрессии, оживления и подъема.

Кризис характеризуется, прежде всего, перепроизводством товаров, не находящих сбыта, резким падением цен в силу превышения предложения над спросом, острой нехваткой денег, необходимых для платежей, ростом безработицы и снижением доходов населения, многочисленными банкротствами предприятий и т.д.

Депрессия ~ состояние экономики, для которой характерны вялость производства и торговли, низкий уровень цен, невысокие доходы и т.д.

Фаза депрессии, которая продолжается значительное время, создает условия для перехода к следующим фазам — оживлению и подъему. Стремление получить возможно большую прибыль и конкурентная борьба толкают производителей к снижению издержек производства, которого можно добиться путем повышения производительности

труда на основе внедрения новейших машин и оборудования, более совершенной технологии. Спрос на новейшую технику дает толчок к оживлению предприятий, ее производящих.

Оживление — фаза, в которой производство все более расширяется, растут цены и доходы, снижается безработица, оживляется торговля.

Подъем характеризуется таким развитием производства, когда оно превышает максимальный уровень, достигнутый в предыдущем цикле. В течение этой фазы расширяются действующие предприятия, растет занятость, приближаясь к абсолютному уровню, деловая активность находится в высшей точке.

Стремительный рост производства вновь обгоняет платежеспособный спрос населения, и экономика впадает в полосу нового экономического кризиса. Экономический (промышленный) цикл повторяется.

Современные экономисты короткие циклы и их продолжительность (3—4 года) увязывают с другими причинами, в частности с колебаниями мировых запасов золота и закономерностями денежного обращения (Д. Китчин).

Современная экономическая наука расширила марксов-ское понятие цикличности, показав, что кроме коротких циклов существуют средние и длинные.

Экономические циклы средней ттрододжительности (10—12 лет) связаны с именем французского экономиста К. Жугляра, который показал, что основными причинами их существования являются кредитная сфера и периодическое обновление основных производственных фондов и жилья.

Основоположником теории длинных циклов является выпускник юридического факультета Петербургского университета Н. Д. Кондратьев. Исследования Кондратьева, охватившие развитие стран Европы за 100—150 лет, показали, что длинные циклы есть такая же закономерность в развитии производства, как и короткие циклы. Длинные отклонения от равновесия имеют место на рынках промышленных зданий, сооружений инфраструктуры, рабочей силы и т.д. Когда это равновесие нарушается, возникает необходимость в создании нового запаса капитальных благ и их обновления. Длительность такого процесса составляет 48—55 лет.

10.2. Занятость и безработица

Под ЗАНЯТОСТЬЮ понимается не запрещенная законом деятельность трудоспособных (экономически активных) граждан в системе народного хозяйства с целью получения трудового дохода и удовлетворения личных и общественных потребностей. Занятыми считаются граждане:

* работающие по найму,
* имеющие оплачиваемую работу, подтвержденную соответствующим договором,
* самостоятельно обеспечивающие себя работой (предприниматели, фермеры),
* избранные или назначенные на оплачиваемые должности.

К категории занятых относят также лиц, непосредственно не занятых в народном хозяйстве, но выполняющих общественно значимые функции: военнослужащие; занятые в домашнем хозяйстве, воспитанием детей, уходом за больными, инвалидами и престарелыми гражданами.

Различают занятость: первичную, являющуюся основным источником дохода для работающего; вторичную, предполагающую осуществление трудовой деятельности по основному месту работы на том же предприятии путем удлинения рабочего дня или за пределами основной работы на другом предприятии или дома, и самозанятость, используемую в таких сферах, как малый бизнес, промыслы, надомный труд.

Занятость рассматривают с количественной и качественной точек зрения, С этих позиций выделяют три формы занятости: полную, эффективную, рациональную.

Полная занятость представляет собой ситуацию, при которой каждому желающему и способному трудиться предоставляется возможность заниматься каким-либо видом деятельности, приносящим доход. Она существует тогда, когда предложение рабочей силы покрывается спросом на нее.

Эффективная занятость характеризует качественный аспект занятости. Она предполагает такое распределение активно занятого населения по сферам приложения труда и вилам деятельности в территориальном и отраслевом разрезе, при котором обеспечивается наибольший при-

Рациональная занятость представляет собой оптимальное сочетание полной и эффективной занятости. Она характеризуется соответствием между наличными рабочими местами и существующей профессионально-квалификационной структурой работников.

Трудоспособные граждане, не занятые в народном хозяйстве, попадают в разряд безработных. Под БЕЗРАБОТИЦЕЙ следует понимать такое положение на рынке рабочей силы, при котором часть трудоспособного населения не может или не желает продать свою рабочую силу и в итоге остается без работы. Официальными безработными считаются трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте (определяется законодательством), постоянно проживающие на территории данного государства, не имеющие работы по найму, не занимающиеся предпринимательской деятельностью, не обучающиеся на дневных отделениях учебных заведений либо не проходящие срочной военной службы и зарегистрированные на бирже труда (в государственной службе занятости).

К экономическим причинам возникновения безработицы относятся:

а) высокая цена рабочей силы (зарплата), которую требуют ее продавец или профсоюз;

б) низкая иена рабочей силы (зарплата), которую устанавливает покупатель (работодатель);

в) отсутствие стоимости, а соответственно и цены рабочей силы (бродяги, деклассированные элементы и др.).

Таким образом, основной причиной возникновения безработицы является нарушение равновесия на рынке рабочей силы.

Выделяют следующие типы безработицы:

а) фрикционная безработица. Если человеку предоставляется свобода выбора рода деятельности и места работы,то в течение некоторого времени он остается без работы;

б) структурная безработица. С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходятважные изменения, которые, в свою очередь, изменяю!структуру общего спроса на рабочую силу;

в) циклическая безработица. Под циклической безработицей понимают гу безработицу, которая вызвана экономическими кризисами перепрои шолс!Ш1;

г) застойная безработица. Она характеризует ту частьнаселения, которая постоянно лишена работы или перебивается случайными заработками;

д) скрытая безработица. В условиях, когда спрос на рабочую силу почти отсутствует, многие люди, потеряв надежду ее найти, не идут на биржу труда и не регистрируются. Поэтому эта часть безработных остается вне полязрения официальной статистики и считается скрытой.

Для анализа рынка рабочей силы в экономической науке определяют уровень (норму) безработицы. Он определяется в процентах как отношение:

Отсутствие циклической безработицы в стране определяет естественный уровень безработицы. Занятость в этом случае определяется как полная. В настоящее время экономисты считают, что естественный уровень безработицы равен примерно 5—6 %.

10.3. Инфляция, ее причины и социально-экономические последствия

ИНФЛЯЦИЯ представляет собой процесс обесценения бумажных денег, проявляющийся в общем, неуклонном росте цен на товары и услуги.

Давая определение инфляции, следует уяснить два момента:

а) обесценению подвергаются только бумажные деньги, ибо в условиях золотомонетного обращения количество денег всегда соответствовало потребности в них;

б) проявляется инфляция только в общем повышениицен, так как частные колебания их — это явление в экономике обыденное и регулируется законом стоимости.

Измеряется инфляция с помощью индексов цен, которые выражаются обычно в процентах и представляют собой относительные показатели, характеризующие соотношение иен во времени. Для вычисления индекса цен берут соотношение между совокупной ценой товаров и услуг определенного набора - "рыночной корзины" - для данного периода и "рыночной корзиной" идентичной группы товаров и услуг в базисном периоде.

Чтобы определить темпы роста цен, или темпы инфляции, используют следующую формулу:

Для определения приблизительного количества лет, в течение которого происходит удвоение инфляции, в экономической науке используется "правило величины 70", в соответствии с которым для определения искомой величины число 70 делят на темп ежегодного увеличения уровня цен (инфляции).

Различают инфляцию:

а) по причинам возникновения; инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Инфляция спроса имеет место в том случае, когда денежные доходы населения и предприятий растут быстрее, чем реальный объем товаров и услуг, в результате чего нарушается равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны спроса.

Инфляция издержек означает рост цен вследствие роста издержек производства (роста цен на сырье, увеличение зарплаты и др.);

б) по способам воздействия на цены, открытую и скрытую, или подавленную.

При открытой инфляции цены регулируются спросом и предложением и их рост очевиден для покупателя.

Скрытая, или подавленная, инфляция не видна невооруженным глазом, ибо жесткий контроль над ценами со стороны государства не позволяет ей открыто проявиться в единственно доступной ей форме — росте цен;

в) по темпам роста цен: умеренную (ползучую), галопирующую и гиперинфляцию.

Умеренная (ползучая) инфляция — это инфляция, при которой среднегодовые темпы роста цен составляют не более 10 %.

Галопирующая инфляция отражает нестабильность экономической обстановки и выражается в скачкообразных темпах роста цен (от 10 до 200 % в год).

Гиперинфляция характеризуется астрономическим ростом количества денег в обращении и соответственно товарных цен (тысячи процентов в год);

г) по соотносительности роста цен по различным группамтоваров и услуг, сбалансированную и несбалансированную.

При сбалансированной инфляции иены различных товаров относительно друг друга остаются неизменными.

При несбалансированной — цены различных товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях;

д) по ожидаемости и предсказуемости: ожидаемую и не-ожидаемую.

Под ожидаемой инфляцией понимается инфляция, которая предсказывается и прогнозируется заранее. Неожи-даемая — наоборот.

**Тема 11. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК.ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА**

**11.1. Сущность и функции денег**

Только при обмене товара на товар появляется потребность в таком инструменте, который мог бы выражать стоимость всех других товаров и к которому их можно было бы приравнять. Таким инструментом является особый товар, имя которому — деньги. ДЕНЬГИ — это товар особого рода, стихийно выделившийся из массы других товаров на роль всеобщего эквивалента стоимости.

Сущность денег заключается: во-первых, в том, что они являются всеобщим эквивалентом, средством для выражения стоимости любого товара; во-вторых, в том. что

посредством денег происходит учет общественного труда частных товаропроизводителей; в-третьих, деньги являются инструментом регулирования экономических, а через них и общественных отношений. Следовательно, деньги с экономической точки зрения следует рассматривать не как вещь, а как экономические отношения.

В современных условиях наибольшее распространение получили электронные деньги. ЭЛЕКТРОННЫЕДЕНЬГИ — это кредитные карточки, используемые для безналичных расчетов, осуществляемых посредством компьютерной сети, систем связи с применением средств кодирования информации и ее автоматической обработки.

В развитом товарном хозяйстве деньги выполняют пять функций: меры стоимости, средства обращения, средства накопления и образования сокровищ, средства платежа, мировых денег.

Функцию МЕРЫ СТОИМОСТИ деньги выполняют через установление цен на товары.

В функции СРЕДСТВА ОБРАЩЕНИЯ деньги выполняют роль посредника в обмене товаров: Т—Д—Т. Для того, чтобы обслуживать товарное обращение, необходимо определенное количество денег. Оно определяется законом денежного обращения, согласно которому количество денег, необходимое для обращения, равно сумме цен товаров, деленной на число оборотов одноименных денежных единиц (рубля, доллара, евро и др.):

Выходя из обращения, деньги превращаются в сокровища и выполняют функцию НАКОПЛЕНИЯ и ОБРАЗОВАНИЯ СОКРОВИЩ. Накопление сокровищ происходит в форме золотых монет, слитков, ювелирных изделий из золота и серебра и др.

Функцию СРЕДСТВА ПЛАТЕЖА деньги выполняют там, где возникает разрыв во времени и в пространстве между продажей товара и уплатой денег за него.

Деньги, обслуживая международные экономические отношения, выполняют функцию МИРОВЫХ ДЕНЕГ.

**11.2. Денежный рынок**

ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК - это система экономических отношений между продавцами и покупателями денег, опосредуемых через спрос на них и их предложение.

Под предложением денег понимается общее количество денег, находящееся в обращении. Для анализа структуры денежной массы в экономической науке используют понятие "денежный агрегат". Под ДЕНЕЖНЫМ АГРЕГАТОМ понимают виды денег и денежных средств, отличающихся друг от друга степенью ликвидности. В экономической науке их обозначают буквами МО, Ml, М2, МЗ, М4.

МО включает наличные деньги в обороте, в том числе на руках у населения и в кассах субъектов хозяйствования.

Ml (денежная масса в узком смысле слова) включает МО плюс депозиты до востребования населения, субъектов хозяйствования, местных органов управления.

М2 (расширенные деньги) включает Ml плюс срочные депозиты населения, субъектов хозяйствования, местных органов управления.

МЗ (общая сумма денежной массы в рублях) включает М2 плюс иные банковские депозиты (целевые, накопительные) и средства населения, субъектов хозяйствования, местных органов управления, размещенные в ценных бумагах.

М4 (общая сумма денежной массы, в том числе иностранная валюта) включает МЗ плюс депозиты населения, субъектов хозяйствования, местных органов управления в иностранной валюте (до востребования, срочные, иные).

Таким образом, основными компонентами предложения денег являются бумажные деньги и чековые вклады. Предложение денег осуществляет государство. В целом предложение денег Ms включает наличность С и депозиты D, т.е. Ms= C+ D.

Наличность (банкноты и монеты) создает Центральный (Национальный) банк. Наличность, покинувшая этот банк и поступившая в экономику, распределяется в дальнейшем по двум направлениям:

* одна ее часть оседает в кассах домашних хозяйств ифирм,
* другая часть наличности поступает в коммерческиебанки в виде депозитов.

Несколько сложнее обстоят дела с определением спроса на деньги. Различают два вила спроса на деньги:

а) операционный, или спрос на деньги для совершениясделок;

б) спекулятивный, или спрос на деньги со стороныактивов.

Операционный спрос на деньги связан с обслуживанием торговых и платежных операций.

Спрос на деньги со стороны активов отражает не стремление людей купить товары, услуги или факторы производства, а желание повыгодней разместить свои сбережения. Поэтому в экономической науке его именуют спекулятивным спросом.

Графически денежный рынок можно представить, как показано на рис, 11.1, где Sm — предложение денег (изображено в виде вертикальной прямой, поскольку предполагается, что финансово-кредитные институты снабжают экономику некоторым определенным объемом денег, не зависящим от величины номинальной ставки процента), Dm — наклонная прямая спроса денег.

ИЗ. Сущность кредитных отношений. Кредитная система

Общеэкономической причиной существования кредита и кредитных отношений являются товарно-денежные отношения. Кредитные отношения не возникают в процессе производства, они лишь опосредствуют этот процесс в той или иной форме. Объективной основой функционирования кредита выступает движение стоимости в сфере товарного обмена. В силу общественного разделения труда каждом} субъекту хозяйствования присущ свой, индивидуальный характер кругооборота и оборота производственных фондов, Так, например, на предприятиях пищевой промышленности кругооборот фондов совершается быстро, за короткое время происходит смена одной формы стоимости другой. В то же время на предприятиях тяжелого машиностроения кругооборот фондов совершается за более длительный промежуток времени. В результате первые в меньшей мере, чем вторые, испытывают потребность в оборотных средствах, а часто располагают и свободными денежными ресурсами.

Аналогичные процессы прилива и отлива характерны для движения денежных средств акционерных обществ, частных фирм, предпринимателей. Временно свободными могут быть денежные средства населения, государства, бюджетных организаций, собственные средства кредитных учреждений. В то же время и у них на определенном этапе может возникать потребность в дополнительных денежных ресурсах.

Эти противоречия между временно свободными ресурсами у одних субъектов хозяйствования и потребностью в них у других таких же субъектов разрешаются с помощью кредита и кредитных отношений.

КРЕДИТ — это система экономических отношений, связанных с аккумуляцией временно свободных экономических ресурсов и предоставлением их во временное пользование на условиях возвратности, срочности и платности.

Кредитные отношения предполагают наличие двух сторон сделки — кредитора и заемщика. КРЕДИТОР — это субъект кредитного отношения, предоставляющий средства во временное пользование,

ЗАЕМЩИК — субъект кредитного отношения, получающий ссуду.

КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА - это совокупность кредитных отношений и обслуживающих их кредитных учреждений той или иной страны.

Кредитная система включает в себя два звена:

1. банковскую систему,
2. парабанковскую (околобанковскую) систему.Основным критерием выделения этих звеньев в рамках

кредитной системы является их функциональная специализация.

Вся совокупность банков в национальной экономике образует банковскую систему страны. В настоящее время практически во всех странах с развитой рыночной экономикой банковская система имеет два уровня. Первый уровень банковской системы представлен Центральным (Национальным) или иным банком, выполняющим функцию эмиссионного центра страны. Второй уровень образуют коммерческие банки (частные и государственные).

Парабанковская система включает в себя специализированные кредитно-финансовые институты, которые ориентируются либо на обслуживание специфической клиентуры, либо на осуществление одного-двух видов услуг. К ним относятся:

* лизинговые компании ~ организации, занимающиесялизинговыми операциями (аренда, имущественный наем);
* факторинговые фирмы, занимающиеся торгово-комиссионными операциями, связанными с уступкой поставщикомдругому лицу (фактору) подлежащих оплате плательщиком(покупателем) долговых требований (платежных документовза поставленные товары или выполненные работы и услуги) ипередачей фактору права получения платежа по ним;
* ломбарды, представляющие собой кредитные учреждения, выдающие ссуды под залог движимого имущества;
* инвестиционные компании (фонды) — разновидностькредитно-финансовых учреждений, занимающихся аккумуляцией денежных сбережений мелких инвесторов, которые используются в качестве внешнего источника финансирования акционерных компаний;
* финансовые компании, привлекающие денежные средства путем выпуска краткосрочных коммерческих векселей, акций, облигаций или заимствующие средства у банков с целью их дальнейшего инвестирования
* и другие кредитно-финансовые институты.

**Тема 12. ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ И ОСНОВЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

**12.1. Понятие финансов и их функции. Финансовая система**

В повседневном обиходе финансы отождествляют с деньгами. Однако финансы — это не деньги и не вещи.

В экономической науке под ФИНАНСАМИ понимают систему экономических отношений, связанных с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств. Термин "финансы" означает платеж, доход.

Совокупность финансовых учреждений, законов, правил и норм, регулирующих финансовую деятельность и финансовые отношения государства, называют ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМОЙ.

Основными принципами построения финансовой системы являются:

— принцип демократического централизма.

Суть его состоит в праве высшей государственной власти мобилизовывать и использовать значительную часть финансовых средств национальной экономики;

— принцип функционального назначения звеньев финансов.

Он предполагает распределение функций по управлению финансами между отдельными звеньями финансовой системы;

— принцип единства финансовой системы.Управление всеми звеньями финансов базируется на

единых законодательных и нормативных актах.

Финансовые отношения складываются между: государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами, с другой стороны; физическими и юридическими лицами; юридическими лицами; отдельными государствами.

Звеньями финансовой системы являются: бюджеты различных уровней, начиная с Госбюджета и кончая бюджетом сельского (поселкового) совета; фонды социального, имущественного и личного страхования; валютные резервы государства; денежные фонды фирм, организаций и других коммерческих и некоммерческих структур; прочие специальные денежные фонды.

В общем виде выделяют финансы: хозяйственных субъектов (фирм, организаций и т.д.); населения; государства.

Финансы выполняют ряд функций, основными из которых являются:

а) создание материальной основы существования самого государства. Привлечение средств осуществляется при помощи налогов, займов и денежной эмиссии. При особых обстоятельствах для преодоления кризисных явлений государство может воспользоваться natutona.ibHi.iM богатством (например, продать часть золотого запаса, предметов искусства и лр.);

б) распределительная. С помощью финансов осуществляется распределение и перераспределение валового внутреннего продукта и национального дохода между классамии социальными группами, между различными сферами общественного производства, отраслями материальной и нематериальной сферы;

в) регулирующая. Эта функция проявляется в том, что финансы становятся важнейшим инструментом регулирования микро- и макроэкономических пропорций в общественном хозяйстве. Финансовая политика становится частью экономической политики государства;

г) контрольная. Порядок образования, распределения и использования денежных фондов регламентируется соответствующими правилами и нормами, что дает возможность контролировать их движение.

**12.2. Госбюджет, его структура и функции**

ГОСБЮДЖЕТ представляет собой централизованный денежный фонд государства, образуемый для материального обеспечения государственных функций.

Бюджет как сводный финансовый план государства рассматривается законодательным органом страны и после его утверждения принимает силу юридического закона.

Бюджетное устройство, под которым понимаются организация и принципы построения бюджетной системы, определяется государственным устройством. В унитарном (едином) государстве бюджетная система состоит из двух звеньев: госбюджета и бюджетов местных органов власти. В федеративном государстве бюджетная система включает еще одно промежуточное звено — бюджеты членов федерации.

Госбюджет как сводный финансовый план государства состоит из двух взаимосвязанных частей —доходной и расходной. В доходной части показываются источники поступления средств в бюджет, в расходной — направление их использования.

Основными доходными статьями госбюджета являются: акцизы, налоги на добавленную стоимость, на прибыль, на недвижимость, на топливо; доходы от внешнеэкономической деятельности; плата за землю: доходы от размещения Государственного займа и другие поступления. Рас-

ходы бюджета группируются в несколько крупных расходных статей: расходы на финансирование общественного хозяйства; финансирование социально-культурных учреждений и мероприятий; содержание органов государственной власти и управления; расходы на оборону; прочие расходы.

Расходы бюджета носят целевой и безвозвратный характер. Безвозвратное предоставление государственных средств из бюджета на целевое использование называется бюджетным финансированием.

Совокупность государственного бюджета и соответствующих ему организаций и учреждений составляет бюд' жетную систему страны. Структура бюджетной системы страны зависит, прежде всего, от ее государственного устройства. Государства с унитарным устройством имеют двухуровневую структуру — государственный и местные бюджеты. В федеративных государствах она трехуровневая: государственный, региональные (субъектов федерации или штатов) и местные бюджеты.

Следует заметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями размеры бюджета стараются удерживать в минимально-необходимых границах, позволяющих государству решать те задачи, которые не способен ре-: шить рынок, и не больше.

**12.3. Сущность и принципы налогообложения. Налоговая система**

НАЛОГИ - это обязательные сборы с юридических и физических лиц, проводимые государством на основе государственного законодательства.-Они выражают обязанность юридических и физических лиц участвовать в формировании финансовых ресурсов государства. Совокупность налогов, методы и принципы их построения образуют НАЛОГОВУЮ СИСТЕМУ.

В основу построения налоговой системы Республики Беларусь положены принципы налогообложения, выработанные налоговой практикой других стран. К ним относятся: однократность обложения; оптимальное сочетание пря-. мых и косвенных налогов; четкая классификация налогов, ■ взимаемых на территории страны; обоснование и точное распределение налоговых доходов между бюджетами раз-

ных уровней; стабильность ставок налога в течение довольно длительного периода и простота исчисления платежа.

Налоговое законодательство Республики Беларусь включает в себя: Налоговый Кодекс; Декреты, Указы и распоряжения Президента РБ; Постановления Правительства РБ\ Нормативные правовые акты республиканских органов государственного управления, органов местного управления и самоуправления.

Законодательные акты государства устанавливают конкретные методы построения и взимания налогов, т.е. определяют конкретные элементы налогов. К последним относят:

а) субъект налога — это лицо, которое по закону должно платить налог;

б) носитель налога — это лицо, которое фактическиуплачивает налог;

в) объект налога ~ это доход или имущество, с которого начисляется налог;

г) ставка налога — это величина налоговых начислений на единицу объекта налога.

Налоги классифицируют:

а) по способу их взимания: прямые и косвенные.

ПРЯМЫЕ налоги взимаются непосредственно с дохода или имущества налогоплательщика. КОСВЕННЫЕ — устанавливаются на товары массового потребления и услуги и включаются в цену товара и тарифы за услуги. Среди косвенных налогов широкое распространение во многих странах получили акцизы. АКЦИЗ (от лат. accidere — обрезать) — это налог, включаемый в цену товара или тариф на услуги и оплачиваемый покупателем при покупке товара (услуги);

б) в зависимости от направления использования: общиеи специфические.

ОБЩИЕ налоги используются на финансирование текущих и капитальных расходов государственного и местных бюджетов без закрепления за каким-либо определенным видом расходов. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ налоги имеют целевое назначение.

Основным рычагом, с помощью которого государство воздействует на экономические процессы, являются ставки налогов. Они могут быть: твердые и пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

ТВЕРДЫЕ ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу объекта налогообложения независимо от размеров дохода (например, на 1 тонну нефти). ПРОПОРЦИОНАЛЬНЫЕ устанавливаются в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины. ПРОГРЕССИВНЫЕ ставки предполагают возрастание величины ставки по мере роста дохода. РЕГРЕССИВНЫЕ предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода.

Практика налогообложения в большинстве стран с развитой рыночной экономикой показывает, что основными налогами являются: подоходный налог, налог на добавленную стоимость (НДС), взносы на социальное страхование.

**12.4, Бюджетный дефицит и государственный долг**

Под ДЕФИЦИТОМ БЮДЖЕТА понимают превышение его расходной части над доходной. При превышении доходов бюджета над его расходами, образуется ПРОФИЦИТ БЮДЖЕТА.

Различают активный и пассивный бюджетные дефициты. Активный бюджетный дефицит происходит в результате сознательных действий правительства по увеличению расходов бюджета. Если же дефицит бюджета вызван сокращением государственных доходов в результате падения экономической эффективности национальной экономики, его называют пассивным.

Причинами образования дефицита бюджета могут быть:

* рост государственных расходов в связи со структурной перестройкой экономики и увеличением государственных инвестиций;
* чрезвычайные обстоятельства (стихийные бедствия,войны и др.), вызывающие такой рост непредвиденныхрасходов государства, что на их покрытие не хватает обычных резервов и приходится прибегать к источникам особого рода;
* кризисные явления в экономике, ее р-азвал, неспособность правительства лержать под контролем финансовую ситуацию в стране.

Для покрытия дефицита бюджета государство может использовать как внутренние, так и внешние источники. Это:

а) продажа государственныхдолговых обязательств (займов);

б) займы правительства в Центральном (Национальном) банке;

в) внешние займы;

г) эмиссия, т.е. дополнительный выпуск бумажных денег в обращение.

Для того, чтобы дефицит бюджета не был разрушительным для национального хозяйства, он не должен превышать определенный уровень. Этот предел определяют:

а) по отношению к валовому внутреннему продукту(ВВП);

б) по отношению к национальному доходу (НД);

в) по отношению к расходам на текущий год.

Как показывает мировая практика, для поддержания стабильной рыночной экономики бюджетный дефицит следует ограничивать 2-3 % к ВВП, 5 % к НД, 8—10 % к расходной части бюджета.

Заимствуя денежные средства у юридических и физических лиц (в том числе иностранных) для покрытия дефицита госбюджета, государство формирует государственный долг. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ - это сумма задолженности внешним и внутренним кредиторам. Его подразделяют на внешний и внутренний.

Внешний государственный долг — это суммарные денежные обязательства страны, выраженные денежной суммой, подлежащей возврату внешним кредиторам на определённую дату.

Внутренний долг — это внутренняя задолженность государства предприятиям и населению, образовавшаяся в связи с привлечением их средств для выполнения государственных программ и заказов, выпуском в обращение бумажных денег, государственных облигаций и других государственных ценных бумаг.

**Тема 13. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**13.1. Мировое хозяйство и предпосылки его возникновения. Структура мировой экономики и типология стран**

Мировое хозяйство как система оформилось на рубеже XIX—XX веков. Объективными основами его формирования являются:

а) географическое положение стран;

б) международное разделение труда;

в) обострение глобальных проблем.СТРУКТУРА — это строение, внутреннее устройство

чего-нибудь.

Мировое хозяйство многолико и имеет разнообразную структуру. Оно включает не только отдельные страны, но и их международные группировки, а также международные организации.

Что касается отдельных стран, то до недавнего времени их делили:

а) по степени экономической и политической зависимости: на колониальные, колонии, зависимые.

б) по принадлежности к политическим системам: на социалистические, капиталистические, развивающиеся.

в) по принадлежности к "первому", "второму"и "третьему" миру.

К странам "первого мира"относили промышленно развитые и некоторые нефтедобывающие страны, получающие высокие доходы от торговли топливными ресурсами. К странам "второго мира " было принято относить государства с централизованной экономикой, имеющих низкий и средний уровень дохода. Странами "третьего мира " называли развивающиеся страны с низким и средним уровнем дохода.

Сегодня наиболее распространенным критерием классификации стран в мировом хозяйстве является уровень их экономического развития, который характеризуется объемом ВВП на душу населения. По этому критерию страны делят на две группы: индустриально развитые страны с развитой рыночной экономикой, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны.

Последнюю группу стран делят на четыре подгруппы: новые индустриальные страны (Бразилия, Гонконг, Китай, Мексика, Сингапур, Южная Корея и некоторые другие); страны, получающие высокие доходы от экспорта топливных ресурсов (Кувейт, Саудовская Аравия); слаборазвитые и экономически отсталые страны (сюда относят страны с низким уровнем дохода, которые находятся в основном в Азии, Африке и Латинской Америке, и страны со средним уровнем дохода, разбросанные по всему миру); страны Восточной Европы и СНГ, которые стали на путь рыночных преобразований после распада СССР и мировой системы социализма.

Уровень экономического развития страны и открытость ее экономики определяют и уровень ее интегрированно-сти в мировую экономику. ОТКРЫТОЙ называют такую экономику, которая широко интегрирована в мировую хозяйственную систему, участвует в международном разделении труда, в которой не существует ограничений на перемещение товаров и услуг при экспорте и импорте, или эти ограничения минимальны. ЗАКРЫТАЯ экономика — это экономика страны, не экспортирующей и не импортирующей товары и услуги.

Открытость национальных границ и непрерывно возрастающее передвижение товаров, рабочей силы, финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и совершенствование всемирной ИНФРАСТРУКТУРЫ, под которой понимают совокупность хозяйственных единиц и институтов, обеспечивающих нормальное функционирование мирового хозяйства.

**13.2. Формы экономических отношений в мировом хозяйстве**

К числу важнейших форм международных экономических отношений относятся:

а) международная торговля товарами и услугами.

Объем мировой торговли намного превосходит все остальные виды внешнеэкономических связей, наиболее полно отражая интернациональный характер воспроизводства.

Сдвиги в международном разделении труда особенно наглядно проявляются в содержании товарного обмена между странами. Поэтому динамика товарной и географической структуры мировой торговли наиболее рельефно отражает изменения не только в положении отдельных стран в системе международных экономических отношений, но и мирового хозяйства в целом.

В мировой торговле наблюдается тенденция к расширению взаимной торговли между развитыми странами, объединенными в интернациональные группировки. Подробнее см. в вопросе 13.3;

б) движение капиталов и зарубежных инвестиций.

В условиях, когда международная конкурентоспособность во многом определяется быстротой разработки и внедрения технологических новшеств, усиливается борьба между государствами за привлечение иностранного капитала. Подробнее см. в вопросе 13.4;

в) обмен в области науки и техники.

Закон конкуренции вынуждает предпринимателей увеличивать долю расходов на научные исследования, чтобы идти в ногу с научно-техническим прогрессом и не быть побежденным конкурентом. Если же соединяются экономические, технические и научные ресурсы нескольких стран, то это позволяет решать проблемы научно-технического прогресса, опираясь на преимущества международной кооперации труда;

г) международная миграция рабочей силы.

Эта форма экономических отношений получила широкое распространение в последнее время. Миграция рабочей силы основана на использовании, как правило, более дешевого труда иностранных рабочих из менее развитых

стран на низкооплачиваемых работах в отраслях экономики высокоразвитых государств. Подробнее см. в вопросе 13.5;

д) валютно-кредитные отношения.

Наличие разнообразных форм экономических отношений между государствами предполагает наличие соответствующей валютно-финансовой системы, которая обслуживала бы производственные, торговые, миграционные, научно-технические, социально-экономические и политические отношения.

Валютные соглашения предполагают установление курсов и паритетов национальных денежных единиц, условия расчетов, валютные гарантии и ограничения. Подробнее см. в вопросе 13.6.

**13.3. Мировая торговля и ее формы. Внешнеторговая политика**

Зарождение мирового рынка относится к XVI—XVII векам, к периоду первоначального накопления капитала, а его окончательное формирование завершилось на рубеже Х1Х-ХХ веков.

МИРОВОЙ РЫНОК — это сфера обращения товаров и услуг между странами мира. Мировая торговля в отличие от внутренней имеет некоторые специфические черты, которые определяют и особенности регулирования этих отношений. К ним относятся: различия в мобильности ресурсов; валюта; политика.

Экономической основой мировой торговли являются: международное разделение труда и различия в природно-климатических условиях. Следует заметить, что оба эти фактора взаимосвязаны между собой, поэтому рассматривать их целесообразно вместе.

Какую же пользу получают государства, вовлеченные в мировой рынок? Во-первых, внешний рынок открывает менее развитым странам широкие возможности для включения их в международную специализацию и кооперирование, что позволяет повышать технический уровень их производства, обеспечивать рост производительности труда и качества продукции. Во-вторых, международное сотрудничество способствует ускорению научно-технического прогресса благодаря использованию передового зарубежного опыта, закупке новых машин, оборудования, лицензий и т.д. В-третьих, мировой рынок позволяет повысить материальное благосостояние народа путем совершенствования собственного производства и увеличения на этой основе производства материальных благ, а также путем закупок продовольствия и товаров народного потребления, производство которых в стране неэффективно или вовсе отсутствует.

В рыночной экономике ни одно государство не продает товары ради продажи или завоевания рынка любой ценой. В мировой торговле каждая из сторон преследует свои интересы и, в первую очередь, стремится получить определенные выгоды от внешнеэкономической сделки. А для этого каждое государство определяет перечень товаров, на которых оно будет специализироваться и которые будут приносить ему наибольшую выгоду. В экономической науке для решения этой задачи используется принцип сравнительных преимуществ.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ представляет собой совокупность экспорта и импорта.

ЭКСПОРТ (от лат. exportare — вывозить) — вывоз товаров и других ценностей из данной страны для реализации их на внешних рынках.

ИМПОРТ (от лат. importare — ввозить) — ввоз товаров и других ценностей из-за границы для реализации их на внутреннем рынке ввозящей страны.

Соотношение (разница) между экспортом страны и ее импортом составляет ТОРГОВЫЙ БАЛАНС. Если экспорт превышает импорт, то образуется "положительное сальдо торгового баланса". Если же импорт, превышает экспорт, то возникает внешнеторговый дефицит, или "отрицательное сальдо торгового баланса". Кроме обычной торговли готовой продукцией и ее компонентами применяются такие специфические формы, как: аренда машин и оборудования, встречная торговля, международные торги, биржевая торговля, аукционная торговля, торговля лицензиями.

Международная торговля, учитывая ее влияние на внутреннюю и внешнюю политику, подвергается значительному воздействию со стороны государства. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА - это деятельность государства, направленная на регулирование экономических от-

ношений с другими государствами. Инструментами такой политики могут быть: протекционизм, таможенные пошлины и тарифы, квотирование, эмбарго, методы прямого и косвенного воздействия на внешнеэкономическую деятельность.

**13.4. Международное движение капиталов и его формы**

Под ВЫВОЗОМ КАПИТАЛА понимают перемещение капитала между странами с целью получения дохода в виде предпринимательской прибыли или ссудного процента. Основными причинами вывоза капитала являются:

а) прибыль. "Избыток" капитала, который не находитприбыльного приложения внутри страны, ищет выгоду заее пределами;

б) международное разделение труда. В условиях современного производства изготовление некоторых видов наукоемкой и технически сложной продукции заранее рассчитано не на узкие национальные или региональные рамки, а на мировое экономическое пространство;

в) таможенные барьеры. В условиях, когда многие государства ограничивают импорт товаров путем установления высоких таможенных пошлин на ввозимые товары,экспорт капитала является одним из способов обойти этибарьеры;

г) экология. Многие развитые страны сегодня, уделяябольшое внимание собственной экологической безопасности, строят за границей экологически вредные предприятия, ввозя в собственную страну готовую продукцию,изготовленную на этих предприятиях;

д) политика.

Вывоз капитала в виде государственных займов часто преследует не экономические, а политические цели. Поэтому государственный капитал может вывозиться и в страны с высокой степенью инвестиционного риска.

Среди новых тенденций, проявившихся в сфере международного движения капитала, можно выделить следующие:

— рост притока инвестиций в развитые страны и сокращение их в развивающиеся государства;

* превращение ряда развивающихся стран из стран-импортеров в страны-экспортеры капитала;
* рост активности зарубежных компаний в странах ЕСпо причине возникновения в нем объединенного рынка;
* рост иностранных инвестиций в страны ВосточнойЕвропы и СНГ;
* рост экспорта капитала в форме государственных займов и кредитов международных финансовых организаций.

Вывоз капитала осуществляется в двух основных формах: предпринимательской и ссудной.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ форма вывоза капитала предполагает его вложения в промышленные, сельскохозяйственные, финансовые и торговые предприятия с целью получения предпринимательской прибыли на основе преимуществ, получаемых в стране приложения капитала.

Вывоз ССУДНОГО капитала осуществляется путем предоставления государственных и частных внешних займов с целью получения дохода в виде процентов, уровень которых заранее фиксируется.

По характеру собственности вывозимого капитала различают: вывоз частного капитала и государственные заграничные капиталовложения.

**13.5. Миграция рабочей силы. Утечка «умов»**

Под МИГРАЦИЕЙ рабочей силы понимается перемещение, переселение трудоспособного населения из одной страны в другую в поисках работы и лучших условий жизни.

Формирование мирового рынка рабочей силы осуществляется по двум направлениям: формирование внутреннего рынка рабочей силы и формирование внешнего рынка рабочей силы.

Оба эти рынка тесно взаимосвязаны между собой и дополняют друг друга. ВНУТРЕННИЙ рынок рабочей силы основывается на движении кадров между предприятиями, фирмами, отраслями, регионами внутри отдельного государства. Он регулируется сводом законодательных или коллективно-договорных нормативных актов, которыми руководствуются партнеры по реализации политики занятости.

ВНЕШНИЙ рынок рабочей силы предполагает мобильность рабочей силы между фирмами на общемировом уров-

не. Эти отношения регулируются на основе международных норм и соглашений, определяющих условия и порядок перемещения рабочей силы через границу, трудоустройство иностранных граждан, их юридическую и социальную защиту в стране пребывания и др.

Внешний рынок рабочей силы формируется под воздействием двух потоков — эмиграции и иммиграции рабочей силы. ЭМИГРАЦИЯ — это выезд работников данной страны на работу в другие страны. ИММИГРАЦИЯ - это обратный процесс, то есть въезд иностранных рабочих на работу в данную страну.

Ограничению въезда иностранцев в страну способствуют и такие факторы, как:

* незнание иностранного языка,
* непризнание статуса отечественного диплома об образовании,
* незнание культуры и обычаев страны планируемого пребывания,
* отсутствие национальных законов в стране, гарантирующих защиту прав ее граждан за рубежом и по возвращении на родину и др.

Формирование рынка рабочей силы на основе миграционных потоков имеет как положительную, так и отрицательную стороны. Положительная сторона этого процесса состоит в том, что, "прокачав" часть своего трудоспособного населения через экономически более развитые страны, страна-экспортер рабочей силы приобретает силы и средства для своего дальнейшего развития.

Отрицательная сторона миграции рабочей силы — так называемая "утечка умов",

"Утечку умов'1 в широком смысле слова следует рассматривать с двух сторон: внешнюю и внутреннюю.

Суть ВНЕШНЕЙ "утечки умов" состоит в том, что наиболее квалифицированные кадры менее развитых стран привлекаются на работу в исследовательские центры и научные лаборатории более развитых стран. Она может носить как постоянный, так и временный характер. Постоянный отток научных кадров из страны связал с выездом специалистов за рубеж на постоянное место жительства и работы.

Этот процесс ''утечки умов" носит стихийный характер, статистически слабо отслеживается и соответствующим образом не регулируется.

ВНУТРЕННЯЯ "утечка умов" характеризуется уходом ученых и специалистов из научно-технической сферы в другие области национальной экономики, непосредственно не связанные с научной деятельностью: административные, коммерческие и иные структуры.

"Утечка умов" имеет для страны-донора далеко идущие негативные последствия. Это:

* снижение общего культурного и интеллектуального уровня нации,
* девальвация многих духовных ценностей и падение общественной морали,
* потеря традиций и особенностей национальной психологии,
* потеря генофонда и др.

**13.6. Валютная система. Валюта и валютный курс**

I ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ - это экономические отношения, связанные с функционированием мировых де-[. нег и обслуживающие различные виды хозяйственных свя-; зей между странами: внешнюю торговлю, вывоз капитала, инвестиции, предоставление займов и субсидий, научно-технический обмен, туризм и др.

i Потребность упорядочить эти отношения привела к : формированию национальных и мировой валютных систем. НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА представляет собой форму организации валютных отношений страны, определяемую национальным законодательством с учетом норм международного права. Ее характеризуют следующие основные элементы: национальная валютная единица, состав официальных золотых и валютных резервов, валютный паритет и режим валютного курса, условия обратимости валют, наличие или отсутствие валютных ограничений, порядок использования кредитных орудий меж-. дународных расчетов, формы международных расчетов страны, статус национальных учреждений, которые регулируют валютные отношения страны, режим национального валютного рынка и рынка золота.

Национальная валютная система неразрывно связана с денежной системой и является ее составной частью.

МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА - это форма организации международных валютных отношений, обусловленная развитием мирового хозяйства и юридически закрепляемая межгосударственными соглашениями. Ее определяющими элементами являются: золото и резервные национальные валюты, международные счетные единицы, состав и структура международных ликвидных активов (валютные средства и золотые резервы), режим валютных паритетов и курсов, условия взаимной обратимости валют, объем валютных ограничений, формы международных расчетов, статус международных валютно-кредитных организаций, регулирующих валютные отношения на наднациональном уровне, режим международных валютных рынков и мировых рынков золота.

Правовой основой для возникновения, изменения илипрекращения валютных отношений служат международ- ;

ные соглашения и внутригосударственные акты.

Участниками валютных отношений являются государства, международные организации, юридические и физические лица.

Важнейшими элементами любой валютной системы являются валюта и валютный курс.

ВАЛЮТА - это денежная единица, используемая дляизмерения величины стоимости товара. Понятие "валюта" применяется в трех значениях: денежная единица страны;

иностранная валюта; международная (региональная) денежная расчетная единица и платежное средство (СДР).

В зависимости от режима использования валюты подразделяются на: полностью обратимые (свободно конвертируемые), частично обратимые (частично конвертируемые), необратимые (неконвертируемые, замкнутые).

ПОЛНОСТЬЮ ОБРАТИМЫМИ называются валюты стран, в законодательстве которых практически отсутствуют валютные ограничения.

ЧАСТИЧНО ОБРАТИМЫМИ являются валюты стран,

в которых сохраняются валютные ограничения в отношении определенного круга валютных операций.

1 -

К НЕОБРАТИМЫМ относятся валюты тех стран, в которых действуют различные ограничения и запреты как аля резидентов, так и для нерезидентов, касающиеся ввоза и вывоза национальной и иностранной валюты, валютного обмена, продажи и покупки валюты и валютных ценностей и др.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ, или обратимость, - способность национальной валюты свободно без ограничений обмениваться на иностранные валюты и обратно без прямого вмешательства государства в процесс обмена.

Конвертируемость валюты находится в прямой зависимости от: экономического потенциала страны; масштабов ге внешнеэкономической деятельности; устойчивости внутреннего денежного обращения; степени развития национальных товарных, денежных рынков и рынков капиталов.

Для того чтобы национальная денежная единица могла использоваться в качестве валюты в международном экономическом обмене, она должна получить международную "цену", выражающуюся в ее валютном курсе.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС — это стоимостное соотношение двух валют при их обмене, или "цена" денежной единицы эдной страны, выраженная в денежных единицах другой лраны или в международных платежных средствах.

Установление курса (цены) валют на валютных биржах или банками называется КОТИРОВКОЙ валюты.

**13.7. Платежный баланс страны и его структура**

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС представляет собой соотношение между платежами, поступающими в данную страну из-за границы, и платежами, осуществленными ею за границей в течение определенного периода времени. Он включает платежи по внешнеторговым операциям (торговый баланс), услугам (международные перевозки, страхование и пр.), неторговые операции (содержание представительств, командировки специалистов, международный туризм), платежи в виде процентов по кредитам и в виде юходон от капиталовложений. В справочнике Международного Валютного Фонда (МВФ) платежному балансу дано следующее определение: платежный баланс является статистическим отчетом за данный период, в котором систематически учитываются экономические сделки данной страны с другими странами.

В платежном балансе государства находят свое обобщающее выражение все операции с денежными средствами, которые опосредуют внешнеэкономические связи. В нем отражаются итоги внешнеэкономической деятельности страны. Данные платежного баланса используются для составления национальных счетов и измерения объема национального богатства.

Учет платежей по всем внешнеэкономическим операциям осуществляется в течение определенного периода времени {месяца, квартала, года). Он ведется в платежном балансе по принципу двойной бухгалтерии. Денежные средства, поступающие в страну (например от экспорта), приходуются в кредитовых статьях баланса (со знаком "плюс"); покидающие страну, допустим, использованные на оплату импорта иностранных товаров, — в дебитовых статьях (со знаком "минус").

Разность между суммарными итогами кредитовых и дебитовых статей есть сальдо платежного баланса. Эта разность может быть положительной, если поступления превышают платежи, и отрицательной — в противоположном варианте. В последнем случае страна имеет дефицит платежного баланса со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Платежный баланс имеет логически последовательную структуру, что позволяет производить региональные сравнения, изучать его взаимоотношения с запасами внешних активов и пассивов страны. Структура формируется из стандартных компонентов, объединенных в две секции: текущий счет и капитальный счет.

В первой секции учитываются все операции между резидентами и нерезидентами, относящиеся к товарам, услугам, доходам и трансфертам, а во второй секции отражаются операции, касающиеся изменений во владениях в зарубежных финансовых активах и пассивах.

Укрупненный состав стандартных компонентов (структура платежного баланса) следующий:

Платежный баланс (стандартные компоненты):

I. Текущий счет:

A. Товары и услуги;

1. Товары:

1. Товары внешней торговли;
2. Изделия для переработки;
3. Ремонт основных фондов;
4. Приобретение товаров в портах транспортнымикомпаниями;

2. Услуги:

1. Перевозки;
2. Поездки;
3. Коммуникационные услуги;
4. Строительные услуги;
5. Страховые услуги;
6. Финансовые услуги (за исключением страхования);
7. Компьютерные и информационные услуги;
8. Авторские и другие выплаты;
9. Другие деловые услуги;
10. Другие личные услуги;
11. Правительственные услуги.Б, Доход:
12. Компенсация служащим, включая пограничных, сезонных и других рабочих;
13. Доходы от капиталовложений.

B. Трансферта:

1. Общие правительственные органы;
2. Другое.

II. Капитальный счет:

А. Капитал, за исключением резервных активов:

1. Прямые инвестиции;
2. Портфельные инвестиции;
3. Другой капитал.Б. Резервные активы:
4. Монетное золото;
5. Специальные права заимствования;
6. Резервная позиция в МВФ;
7. Иностранная валюта;
8. Другие требования.

**13.8. Понятие глобализации. Виды глобальных проблем**

ГЛОБАЛЬНЫЙ — охватывающий весь земной шар, всеобщий.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ (от англ. globalization) - набирающий силу процесс интеграции национальных экономик в расширяющиеся мировые рынки.

Научно-техническая революция и расширение мирохозяйственных связей во второй половине XX и начале XXI столетий привели к тому, что многие проблемы, порождаемые деятельностью человека, приобрели глобальный характер, затрагивают интересы мировой цивилизации в целом.

К их числу относятся: угроза ядерной катастрофы, загрязнение окружающей среды, побочные эффекты освоения космоса и мирового океана, экономическая отсталость развивающихся стран, распространение опасных заболеваний и др.

По характеру происхождения и способам решения глобальные проблемы можно подразделить на три группы:

а) проблемы, связанные с взаимоотношениями между различными странами: войны и мира, разоружения, развития отсталых стран и др.

б) проблемы, связанные с отношениями в системе "человек—общество": рост народонаселения, борьба с нищетой, голодом, болезнями, развитие человека в условиях НТР и др.

в) проблемы, связанные с отношениями в системе "общество—природа": защита окружающей среды, рациональное использование природных ресурсов, поиск новых источников энергии и др.

При всем различии глобальные проблемы имеют ряд общих черт, позволяющих объединить их в единое, хотя и внутренне противоречивое целое. Прежде всего, каждая из них и все они вместе взятые принципиально важны для судеб человечества, а задержка с их разрешением грозит гибелью цивилизации или ухудшением условий жизни и производственной деятельности на Земле. Они характеризуются глубокой связью между собой и взаимозависимостью своих экономических, политических, научно-технических и других аспектов. В глобальных проблемах отражаются углубление и усложнение мирохозяйственных связей и интернационализация других сторон общественной жизни. Наконец, особенность глобальных проблем в том, что они могут быть решены лишь на основе усилий всех государств мира, ибо абсолютно все народы заинтересованы в спасении человечества от уничтожения в ядерной катастрофе, от болезней, вызванных загрязнением окружающей среды и др. Найти совместное решение этих проблем — значит обеспечить условия выживания всех народов и возможности дальнейшего поступательного развития цивилизации.

**13.9. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике**

Усиление соперничества за сферы влияния толкает субъектов международных экономических отношений к образованию монополистических союзов. МЕЖДУНАРОДНАЯ МОНОПОЛИЯ — это объединение субъектов хозяйствования, которые монополизируют производство того или иного продукта и делят на этой основе мировые рынки сбыта, источники сырья и сферы приложения капитала.

Вывоз капитала и образование международных монополий привели к разделу мирового рынка на сферы влияния между финансовыми группировками ведущих стран мира, который осуществляется по "капиталу", по силе национальных монополий. Соотношение экономической мощи монополистических группировок постоянно изменяется. Отсюда — борьба между монополистическими союзами за передел уже поделенного мира, которая составляет одну из главных черт современных международных экономических и политических отношений.

При характеристике современных международных монополистических концернов важно не столько их происхождение, сколько место приложения капитала и его величина. Этим во многом обусловлен переход от определения международной монополии как многонациональной компании к широко распространенному термину "транснациональная корпорация" (ТНК).

ТНК — это компании, однонациональные по составу ядра акционерного капитала и контролю, но международные по сфере своей деятельности. В основе формирования транснациональных корпораций лежат, в первую очередь, процессы концентрации и централизации производства и капитала первоначально в национальных рамках с их последующим выходом на международный уровень. Важную роль в образовании ТНК играет вывоз капитала. Наличие активов за рубежом, возникающих на основе прямых инвестиций, является отличительной особенностью этих монополий. Захватив значительную часть производства соответствующих товаров в других странах, ТНК получает возможность контролировать их мировые рынки и реально участвовать в экономическом разделе мира. Создавая межнациональные производственные комплексы, ТНК получают возможность полнее использовать преимущества современного международного разделений труда и расширять международную кооперацию производства, ставить себе на службу природные и людские ресурсы, научно-технический потенциал других стран, проникать на их рынки "изнутри", минуя таможенные барьеры. Имея свои филиалы в разных странах, ТНК легче может приспосабливать свои производственные и сбытовые программы к специфическим условиям различных национальных рынков и проводить соответствующую оптимизацию своей деятельности в международных масштабах. Координируя операции своих предприятий в различных странах, ТНК имеют возможность гибкого производственного маневра, сосредоточивая те или иные процессы в странах с более низкими издержками, и прежде всего там, где имеются дешевые рабочая сила и сырье.

Согласно принятой в ООН терминологии, к ТНК относятся не только собственно транснациональные тресты и концерны, составляющие большинство среди международных монополий развитых стран, но и немногочисленная группа многонациональных корпораций. Некоторые эксперты по ТНК включают в их число любые по величине компании, имеющие заграничные активы. В результате в разряд ТНК попадают и небольшие по величине компании, а их общее число, по некоторым оценкам, достигает более двух десятков тысяч.

Однако если исходить из глубинной сущности транснациональных корпораций, то следует отметить, что наличия заграничных активов еще недостаточно для отнесения любой компании к ТНК, ибо сегодня практически нет ни одного относительно крупного концерна, который бы не осуществлял хоть какую-то производственную деятельность за рубежом. Поэтому для отнесения того или иного концерна к ТНК, важно знать его экономическую мощь, масштабы международной деятельности. Так, если в начале 70-х годов минимальным уровнем для вхождения в число ведущих ТНК считался годовой оборот по продажам свыше 1 млрд дол., то сегодня эта "планка" превысила 2 млрд дол. Изменение роли международных монополий, модернизация механизма их функционирования во многом определяются новыми условиями международного разделения труда, возникшими под влиянием современной научно-технической революции. Именно они диктуют экономическую целесообразность интернационализации производ-; ства в рамках международных промышленных комплексов, ' перенос центра тяжести конкурентной борьбы на миро-i хозяйственные просторы.

**13.10. Региональная интеграция в современной мировой экономике**

\

Под МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИЕЙ понимают процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению их хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами. РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ представляет собой переплетение, взаимопроникновение и сращивание воспроизводственных процессов стран определенного региона.

Целью международной экономической интеграции является создание единого экономического пространства, в рамках которого обеспечивается свобода передвижения товаров, услуг, факторов производства (капитала и рабочей силы).

Из международных региональных интеграционных структур, заслуживающих особого внимания, можно выделить: Евросоюз, НАФТА, МЕРКОСУР, СНГ, ЕврАзЭС, Союз Беларуси и России.

Европейский Союз (ЕС)

Образовался как европейское экономическое сообщество (ЕЭС) в 1967 г. после слияния региональных организаций:

* Европейского объединения угля и стали (ЕОУС, 1951 г.),
* Римского договора 1957 г. о создании ЕЭС,
* Европейского сообщества по атомной энергии (ЕВРАТОМ).

С I января 1994 г. на основе Маастрихтского1 договора 1992 г. ЕЭС стало называться Европейским Союзом. В настоящее время ЕС представляет собой крупнейшее экономическое и политическое интеграционное объединение, в состав которого входят 27 европейских государств с территорией более 4,2 млн кв. км и населением более 484 млн человек. Это:

• Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция — страны-родоначальницы ЕС;

■ Великобритания, Ирландия и Дания, присоединившиеся к сообществу в 1973 г.;

* Греция, вступившая в Сообщество в 1981 г.;
* Испания и Португалия, имеющие членство в Сообществе с 1986 г.;

■ Финляндия, Швеция и Австрия, вошедшие в составСообщества в 1995 г.;

* Венгрия, Польша, Чехия, Словакия, Словения,Латвия, Литва, Эстония, Мальта и Кипр, вошедшие всостав ЕС в мае 2004 г.;
* Болгария и Румыния, вступившие в ЕС с 1 января 2007 г.

Одной из основных задач этого договора является завершение экономической интеграции путем создания Экономического и валютного союза (ЭВС). При этом подчеркивается, что ЭВС с единой для стран-участниц валютой (Евро) будет включать в свой состав только те страны, которые выполнят требования взаимной адаптации экономических систем.

В мае 1998 г. были определены 11 из 15 стран ЕС, которые соответствовали вышеуказанным стандартам и ввели общую валюту — Евро, положив начало созданию "зоны Евро".

Последний этап формирования "зоны Евро" начался с 1 января 2002 г., когда в обращение вошел наличный Евро, обращавшийся параллельно с национальными валютами. С 1 июля 2002 г. национальные валюты были изъяты из обращения и осуществлен полный переход стран-участниц на Евро.

Экономика "зоны Евро" является одной из крупнейших в мире, с которой сравнима лишь экономика США. Материальную основу "зоны Евро" составляет экономика промышленно развитых стран: Германии, Италии, Франции, Испании, на которые приходится более 80 % ВВП стран, входящих в ЭВС.

НАФТА

НАФТА (NAFTA, North American Free Trade Agreement) — Североамериканская ассоциация свободной торговли, объединяющая США, Канаду и Мексику. Соглашение о ее создании было подписано в декабре 1992 г., а вступило в силу 1 января 1994 года. Основными целями Соглашения являются:

* снятие барьеров в торговле и содействие свободному движению товаров и услуг между подписавшими Соглашение странами,
* установление справедливых условий конкуренции в рамках зоны свободной торговли,

■ существенное увеличение возможностей для инвестирования в странах-членах НАФТА,

* обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности в каждой из стран НАФТА,
* выполнение данного Соглашения и применение его для урегулирования торговых споров,

■ возможность в перспективе расширения рамок данного Соглашения за счет подключения к нему новых стран-участниц.

МЕРКОСУР

МЕРКОСУР представляет собой Южноамериканский общий рынок. Торговый пакт о его создании был подписан в 3 991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем. С 5 июля 2006 г. к МЕРКОСУР присоединилась Венесуэла.

В настоящее время МЕРКОСУР — это крупнейший интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено более 45 % населения (около 250 млн чел.), 50 % б

совокупного ВВП (свыше 1 трлн дол.), 40 % прямых зарубежных инвестиций, более 60 % совокупного объема товарооборота (свыше 300 млрд дол.) и 33 % объема внешней торговли континента. В пределах группировки обеспечена свободная миграция капиталов и рабочей силы, действуют общие таможенные тарифы на импорт из третьих стран, координируется политика в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, в валютно-финансовой сфере.

Содружество Независимых Государств (СНГ)

СНГ возникло в результате распада СССР на постсоюзном экономическом пространстве. Соглашение об образовании СНГ было подписано руководителями Беларуси, РСФСР и Украины в декабре 1991 г., к которому впоследствии присоединились другие республики бывшего СССР, за исключением Латвии, Литвы и Эстонии. В состав СНГ; входят 12 стран: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украина. Доля стран СНГ в мировом ВВП составляет менее 5 %.

При создании СНГ государства-учредители этой организации ставили следующие задачи:

■ провести процедуру ликвидации СССР, раздела союзного наследства, обретения каждым участником полного суверенитета и международного признания с наименьшими издержками;

• создать на базе бывших союзных республик общее экономическое, научно-техническое, информационное и гуманитарное пространство, учитывая тот факт, что все члены СНГ длительное время составляли единый народнохозяйственный комплекс в рамках единого государства.

Евразийское Экономическое Сообщество (ЕврАзЭС)

Договор об учреждении ЕврАзЭС был заключен в октябре 2000 г. Беларусью, Казахстаном, Киргизией, Россией и Таджикистаном. 25 января 2006 г. на саммите ЕврАзЭС в Санкт-Петербурге в Сообщество был принят Узбекистан.

Задачами объединения являются:

■ завершение оформления в полном объеме режима свободной торговли, формирование единых таможенных тарифов и единой системы мер нетарифного регулирования,

* установление общих правил торговли товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки,

■ выработка согласованной позиции государств-членов Сообщества во взаимоотношениях с ВТО (Всемирной Торговой Организацией) и другими международными экономическими организациями,

• создание унифицированной системы таможенного регулирования.

Основная цель ЕврАзЭС — создание единого экономического пространства на территории шести указанных государств.

Союз Беларуси и России

Является наиболее продвинутой формой интеграции стран СНГ. Договор о создании союза был подписан в декабре 1999 г., которому предшествовало подписание:

• в 1995 г. Соглашения о Таможенном союзе, к которому в 1995—1999 гг. присоединились Казахстан, Киргизия и Таджикистан,

■ в апреле 1996 г. Договора об образовании Сообщества Белоруссии и России,

• в апреле 1997 г. Договора о Союзе Беларуси и России.

В декабре 1999 г. был подписан договор о создании Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь. При этом сохранялся национальный суверенитет стран-участников с одновременным формированием союзных государственных органов и наднациональных органов управления. Россия и Беларусь остаются полноправными членами международного сообщества и сохраняют свое членство в международных организациях. Каждая из сторон сохраняет и свои обязательства и права по международным договорам.

Целями Союзного государства являются:

* формирование единого экономического пространства,
* осуществление единой социальной политики,
* проведение согласованной оборонной и внешней политики.