

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Оглавление

1. ЛЕКЦИЯ № 1. Общие понятия экономической теории.....	4
1.1 Предмет, структура, функции и методология экономической теории	4
1.2 Производство и экономика	5
1.3 Ресурсы и факторы производства	8
1.4 Экономические системы, их основные типы	10
1.5 Проблема производственных возможностей и эффективности экономики	12
2. ЛЕКЦИЯ № 2. Этапы развития экономической теории	14
3. ЛЕКЦИЯ № 3. Собственность как основа производственных отношений.....	17
4. ЛЕКЦИЯ № 4. Микроэкономика	19
4.1 Сущность рынка. Основные элементы рынка.....	19
4.2 Товар как экономическая категория. Стоимость и цена товара.....	21
4.3 Деньги. Законы денежного обращения.....	23
4.4 Теория спроса и предложения. Эластичность.....	25
4.5 Рыночное равновесие	30
4.6 Рынок как регулятор производства товаров.....	31
4.7 Теория поведения потребителя	37
4.8 Факторы производства	40
4.9 Издержки и доходы фирмы.....	47
5. ЛЕКЦИЯ № 5. Макроэкономика.....	52
5.1 Общие понятия о макроэкономике. Основные макроэкономические показатели	52
5.2 Экономический рост и его типы.....	54
5.3 Цикличность развития рыночной экономики	55
5.4 Макроэкономическое равновесие	57
5.5 Роль государства в экономике	60
6. ЛЕКЦИЯ № 6. Регулирование экономики на макроуровне	63
6.1 Денежный рынок как регулятор экономики.....	63
6.2 Банковская система.....	64
6.3 Банковское кредитование.....	67
6.4 Финансы и финансовая политика.....	68
6.5 Бюджетная система. Государственный долг.....	69
6.6 Инфляция и антиинфляционная политика	72
6.7 Доходы, проблемы социальной политики государства в рыночной экономике	74
7. ЛЕКЦИЯ № 7. Налоги и фискальная политика	78
8. ЛЕКЦИЯ № 8. Безработица	83
9. ЛЕКЦИЯ № 9. Страхование	86
10. ЛЕКЦИЯ № 10. Интеграция в экономике	88
10.1 Актуальные проблемы интеграции российской экономики в мировую.....	88
10.2 Международная торговля. Международный кредит	89
10.3 Международная миграция капитала	93
10.4 Миграция населения	94
10.5 Международные научно-технические связи и свободные экономические зоны	95
10.6 Международные валютные отношения	96
Литература	99

1. ЛЕКЦИЯ № 1. Общие понятия экономической теории

1.1 Предмет, структура, функции и методология экономической теории

Слово «экономика» (от греч. *oikonomike*) означает искусство ведения домашнего хозяйства, домоводство. Точно сказать, что такое «экономика» в современных условиях, сложно. **Экономика** — это и совокупность общественных отношений, связанных с производством. Это та или иная производственная система, хозяйство. Это и научная учебная дисциплина, которая изучает хозяйственную жизнь человека, предприятия, общества в целом.

Наиболее общее определение выглядит следующим образом: экономика — это деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.

Общество — это совокупность людей, объединенных на определенной ступени исторического развития определенными производственными отношениями, которые влияют на все другие отношения в обществе.

Современная экономика состоит из двух сфер:

- 1) сфера материального производства (какие-либо товары);
- 2) непроизводственная сфера (какие-либо услуги).

Материальное производство состоит из производства материальных благ (промышленность, сельское хозяйство, строительство) и производства материальных услуг (транспорт, торговля и т. д.).

Нематериальное производство состоит из производства нематериальных благ (создание духовных ценностей) и производства нематериальных услуг (научное консультирование, здравоохранение, образование и т. п.).

На предмет экономической науки также нет однозначного ответа. Некоторые считают, что экономическая наука — наука о выборе в условиях ограниченности ресурсов. Другие считают, что это наука о богатстве и об экономических законах. Третьи экономисты предметом экономической теории считают анализ рыночного хозяйства, а четвертые видят ее предмет в экономическом поведении людей.

Экономическая теория служит базой для множества других экономических наук, т. е. она изучает основы и общие принципы экономики. Остальные же науки можно считать конкретными экономическими науками. К таким относятся:

- 1) отраслевые экономические науки, например экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, экономика строительства, экономика труда и т. д.;
- 2) функциональные экономические науки, например бухгалтерский учет, финансы, статистика и т. д.;
- 3) экономические науки, связанные с другими науками; экономическая география, экономическая психология и т. д.

В современной экономической теории принято выделять 3 раздела:

- 1) **микрoэкономика** — часть экономической науки, которая рассматривает вопросы одной экономической единицы (фирмы, домашнего хозяйства) или сферы частного бизнеса;
- 2) **макрoэкономика** — часть экономической теории, которая рассматривает экономические вопросы в масштабах страны, при этом общество рассматривается как совокупность фирм и домашних хозяйств;
- 3) **мировая экономика** (интерэкономика) изучает экономические отношения в мировом сообществе.

Существует несколько функций экономической теории:

- 1) эмпирическая функция — суть ее заключается в том, что все экономические исследования основываются на практическом опыте;
- 2) теоретическая функция состоит в раскрытии сути экономических законов, явлений и хозяйственных процессов;
- 3) методологическая функция предполагает определение экономической теории как фундамента отраслевых наук;
- 4) практическая функция заключается в выработке конкретных методов и приемов эффективного хозяйствования;
- 5) критическая функция состоит в раскрытии сильных и слабых сторон явлений и

процессов;

б) прогностическая функция предполагает разработку научных прогнозов, определение перспектив развития.

Исследуя общество и хозяйственные процессы в нем, экономическая теория использует ряд следующих методов:

1) наблюдение и сбор информации (целенаправленное отслеживание объекта и получение необходимых фактов);

2) метод научной абстракции (абстрагирование), который позволяет формулировать те или иные отвлеченные понятия (абстракции);

3) метод анализа и синтеза:

а) при анализе исследуемое явление или предмет расчленяются на составные элементы и только потом подвергаются изучению;

б) при синтезе, наоборот, происходит соединение расчлененных и проанализированных элементов в единое целое и изучается уже их взаимодействие;

4) метод индукции и дедукции:

а) индукция — это движение от частных фактов к общему выводу;

б) дедукция — это движение мысли от общего к частному;

5) системный комплексный подход — вся экономика состоит из множества больших и малых систем, а также сама является элементом более сложной системы;

6) метод единства исторического и логического подхода — экономическая теория показывает явление в движении, т. е. в историческом развитии; при этом она рассматривает экономические процессы, освобожденные от случайностей исторического развития, т. е. рассматривает их логически;

7) экономический эксперимент предполагает проведение научного опыта при условии, что объект изучения находится в определенных условиях;

8) моделирование или построение экономической модели; экономическая модель — это упрощенное описание экономики, т. е. модель замещает сам объект исследования; наиболее эффективным в современной экономике считается компьютерное моделирование;

9) графические (с помощью различных схем, диаграмм, графиков и т. д.);

10) расчетно-аналитические;

11) статистические и др.

1.2 Производство и экономика

Для удовлетворения своих потребностей человеку и обществу в целом необходимо производить товары и прочие блага, т. е. необходим процесс производства. **Производство** (наиболее обобщенно) — это сфера непосредственного создания ценностей. Производство предполагает функционирование в каждом обществе определенных производительных сил, которые включают в себя ряд элементов и факторов. В период развития человечества главными факторами производства остаются рабочая сила и средства производства. К рабочей силе можно отнести человеческий фактор, а к средствам производства — материальный фактор.

Рабочая сила — это способность человека к труду, совокупность его умственных и физических сил, которые применяются в производстве. С развитием общества постоянно меняются, развиваются и совершенствуются производительные силы. К ставшим уже традиционными рабочей силе и средствам производства добавляются новые факторы производства, например экология, наука, информация, технология и т. д. Реализация рабочей силы происходит в процессе труда, поэтому понятия «рабочая сила» и «труд» отождествляются. **Труд** — это целенаправленная деятельность людей по созданию жизненных благ. Важнейшим его показателем является производительность труда (результат). Она измеряется:

1) количеством продукции в единицу времени;

2) количеством времени на единицу продукции.

Благодаря повышению производительности труда трудовые ресурсы удешевляют производство, и растет богатство общества.

Существуют факторы, которые влияют на уровень производительности труда:

- 1) уровень квалификации, образованности, профессионализма работников, занятых на производстве;
- 2) степень заинтересованности производителей в результатах своего труда;
- 3) уровень развития науки и техники и их применение в производстве;
- 4) степень эффективности использования ресурсов производства;
- 5) интенсивность (напряженность или скорость) труда;
- 6) природные условия (ресурсы, почва, климат); живой труд — непосредственный труд людей, занятых на производстве, вытесняется работой машин, созданных прошлым человеческим трудом; доля прошлого труда увеличивается, а доля живого труда, наоборот, снижается.

В новых условиях роль работника в производстве принципиально меняется. Он перестает быть исполнителем и становится главным звеном в технологическом процессе. Это обуславливает потребность в работнике нового типа, которого отличают высокая и всесторонняя образованность, компетентность, самостоятельное и творческое мышление, активность и ответственность в действиях.

Основные пути формирования работника нового типа:

- 1) разносторонняя образовательная и профессиональная кадровая подготовка — ведется на основе непрерывного широкопрофильного обучения; новая техника и технологии должны появиться в учебных аудиториях раньше, чем на предприятиях;
- 2) интеллектуализация труда — проявляется в том, что труд приобретает умственный, аналитический и творческий характер; человек больше работает головой, а не руками;
- 3) гуманизация труда — это «очеловечивание» производства; его подстройка к запросам работников предприятия, что предполагает выполнение научных рекомендаций эргономики, направленных на облегчение, оздоровление и повышение комфорта и условий труда; в результате растут эффективность труда и его привлекательность для человека;
- 4) демократизация производства — осуществляется через участие работников в акционерном капитале предприятия, в управлении им, распределении полученных доходов.

Свою способность к труду человек может использовать по

двум основным направлениям: либо как предприниматель, организовавший свой бизнес, либо как наемный работник у предпринимателя. Особым человеческим ресурсом в производстве являются предпринимательские способности. Они заключаются в умении и готовности человека организовать бизнес или новое дело, принимая на себя все связанные с ним затраты и риски. Подлинного предпринимателя отличают огромное трудолюбие, инициативность, новаторство, деловая хватка, умение общаться с людьми, убеждать и воздействовать на них. Предприниматель — это организатор и движущая сила производства.

Средства производства состоят из средств труда и предметов труда. **Средства труда** — это предметы, с помощью которых человек создает необходимые блага (например, машины, инструменты, оборудование, здания, сооружения, транспорт). **Предметы труда** — это предметы, на которые человек воздействует в процессе производства и которые составляют материальную основу будущего продукта (например, дерево, металл, сырье и другие материалы).

По происхождению средства производства делятся на два вида:

- 1) **природные ресурсы** — те, которые созданы самой природой (земля, леса, водные ресурсы);
- 2) **произведенные ресурсы** — предметы, созданные или обработанные человеком и предназначенные для дальнейшего использования их в производстве (инструменты, машины, оборудование, здания, сооружения, сырье и т. д.).

Необходимо выделять три уровня производства:

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

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

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

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

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

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

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

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

Воспроизводство бывает двух видов:

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

2) **интенсивное** — предполагает совершенствование технологий производства, оборудования, что приводит к повышению производительности труда (изменение качества, а не количества).

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

Различают две формы воспроизводства:

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

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

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

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

в) **фонд потребления** — обеспечивает удовлетворение потребностей всех членов общества.

Следует различать 2 типа воспроизводства:

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

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

Для современной экономики характерно расширенное воспроизводство. Это предполагает, что новые инвестиции в производство не только возмещают израсходованный капитал (сырье, материалы, оборудование), но и увеличивают его производительность дополнительными или более эффективными средствами производства. Так обеспечивается накопление капитала, т. е. укрупнение за счет добавочных капиталовложений в производство.

В процессе воспроизводства капитал находится в постоянном движении и совершает кругооборот по схеме: закупка средств производства — процесс производства — реализация

произведенных товаров. Такие кругообороты повторяются, образуя оборот капитала. При этом различают части производственного капитала (на стадии производства), который оборачивается и переводит свою стоимость на новый продукт по-разному, в зависимости от чего производственный капитал делится на основной и оборотный.

Основной капитал (основные фонды) — это средства труда, которые участвуют в процессе производства, при этом постепенно физически и морально изнашиваются и постепенно переносят свою стоимость на стоимость произведенной продукции. Таким образом, стоимость основного капитала возмещается в стоимость готового продукта постепенно. После реализации товаров она возвращается предпринимателю в денежной форме частями в виде амортизационных отчислений, которые используются на ремонт и модернизацию средств труда. Основные фонды в денежной форме называются основными средствами.

Основные фонды бывают активные и пассивные. **Активные основные фонды** — это фонды, которые непосредственно участвуют в производственном процессе (машины, станки, оборудование). **Пассивные основные фонды** — это фонды, которые создают необходимые условия для производства (здания, сооружения). Три главных показателя эффективности использования основных фондов:

- 1) **фондоотдача** — показатель, отражающий степень продуктивности фондов; определяется стоимостью продукции, приходящейся на единицу стоимости фондов;
- 2) **фондоёмкость** — показатель, обратный фондоотдаче, он характеризует затраты основных фондов на выпуск единицы продукции;
- 3) **коэффициент сменности работы оборудования** — показатель, который показывает, сколько смен в сутки работала каждая единица оборудования на предприятии в течение определенного периода.

Оборотный капитал (оборотные фонды) — это предметы труда, участвующие в производстве однократно. Они полностью потребляются и сразу переносят всю свою стоимость на стоимость произведенной продукции. Таким образом, стоимость оборотных фондов возмещает стоимость готового продукта полностью. В каждом кругообороте после реализации товара предпринимателю полностью возвращается в денежной форме стоимость оборотных фондов.

Наряду с основными и оборотными фондами, обслуживающими процесс производства, существуют фонды обращения, которые обслуживают процесс обращения (заготовка предметов труда и сбыт готовой продукции).

Фонды обращения и оборотные фонды оборачиваются одинаково и используются за один кругооборот, поэтому их объединяют и в денежном выражении называют оборотными средствами.

1.3 Ресурсы и факторы производства

В экономической теории одним из главных факторов изменения спроса потребителя на рынке является фактическое присутствие или отсутствие благ.

Блага представляют собой средства, которые способны удовлетворить различные потребности человека и общества в целом.

Одни из них имеются в почти неограниченных количествах (например, вода, солнце, воздух), а другие — в ограниченном размере. Последние называются экономическими благами.

Существует определенная классификация экономических благ, представленная такими благами, как:

- 1) **недолговременные** — это блага однократные в употреблении (пища);
- 2) **долговременные** — это блага, используемые человеком многократно (одежда);
- 3) **настоящие блага** — это те блага, которые имеются на данный момент;
- 4) **будущие** — это блага, ожидаемые в дальнейшем;
- 5) **прямые** — это блага, направленные только на потребление;
- 6) **косвенные** — это те блага, которые были созданы для сопровождения процесса производства;
- 7) **взаимозаменяемые** — это те блага, которые представлены не только

потребительскими товарами, но и ресурсами, использующимися в производственном процессе (товары-субституты);

8) **взаимодополняемые** — это те блага, которые могут удовлетворять потребности человека или общества только в совокупности друг с другом.

Для того, чтобы создать экономические блага, в процессе производства необходимо задействовать ресурсы. **Ресурсы** — это материальные и нематериальные элементы, участвующие в процессе производства.

Существует несколько разновидностей ресурсов:

1) **природные ресурсы** — это естественные блага, используемые при производстве товаров и услуг (земля, минералы, лес и т. д.);

2) **человеческие ресурсы** — это физические и умственные усилия, которые затрачивает работник в процессе производства продукции;

3) **капитальные ресурсы** — это фабрики, машины, инструменты, а также деньги, расходуемые на их приобретение;

4) **предпринимательские ресурсы** — управленческие навыки людей, которые необходимы для организации процесса производства.

Но, к сожалению, все ресурсы ограничены. Природные ресурсы ограничены из-за их исчерпаемости. Трудовые ресурсы также ограничены физическими и умственными возможностями индивидуума, но способны к росту. С одной стороны трудовые ресурсы ограничены количественно — числом трудоспособного населения страны. С другой стороны они могут прирастать качественно по мере роста уровня образованности работников, повышения их квалификации и т. п. Капитальные ресурсы ограничены сроком службы. Предпринимательские же ресурсы ограничены способностями людей, именно поэтому человек не может производить бесконечное число экономических благ.

В обществе постоянно должно происходить равномерное распределение ресурсов между различными отраслями экономики для того, чтобы производить те или иные требующиеся виды экономических благ. Так, если в одну отрасль экономики окажется вовлеченным большое количество ресурсов, то другим отраслям их достанется меньше.

Те ресурсы, которые вовлекаются в процесс производства продукции, являют собой факторы производства.

Рассмотрим их основные виды:

1) **земля** — это природные блага, используемые в процессе производства (воздух, лес, полезные ископаемые и т. п.); земля — ресурс ограниченный, за него взимается плата, которая называется рентой;

2) **труд** — это физические и умственные усилия, которые использует человек при производстве товаров и услуг; человек соглашается реализовывать свою способность к труду за плату, которая называется заработной;

3) **капитал** затрачивается в процессе производства, следовательно, он будет предоставляться в использование за плату, называемую процентом на капитал;

4) **предпринимательство** сводит воедино в производственном процессе землю, труд и капитал и получает за риск и усилия, вкладываемые в бизнес, плату, называемую прибылью (а в случае неудачи предприниматель один несет все убытки). Наиболее наглядно виды ресурсов можно представить в виде рисунка.

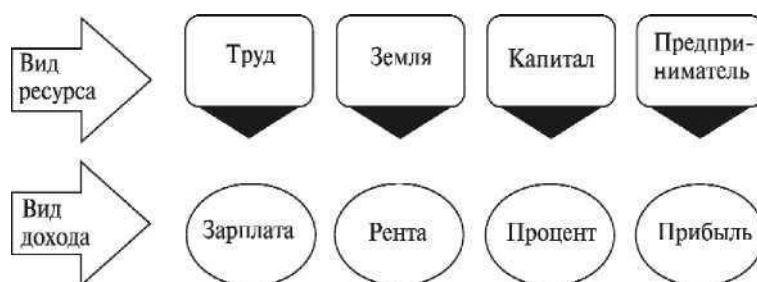


Рис. 1. Основные виды ресурсов производства и доходов от их использования

Факторами производства могут владеть, распоряжаться и пользоваться частные лица, фирмы или государство.

Так как ресурсы ограничены, перед человеком и обществом встает важный вопрос — вопрос выбора. Часто у человека нет возможности удовлетворить свои потребности или, наоборот, возможность есть, а потребности нет. Даже в повседневной жизни можно столкнуться с этой экономической дилеммой, например сходить в кино или посетить парикмахера, съесть мороженое или шоколадку. В экономической теории эта задача проявляется в необходимости выбора между альтернативными товарами: какие следует производить, а от каких следует отказаться. Выпуская например максимальное количество велосипедов, придется ограничить производство, например, самокатов. Это подводит нас к понятию производственных возможностей. **Производственные возможности** — это максимальное количество товаров или услуг, которое может быть произведено в определенный период времени при данных ресурсах и технологиях. При этом следует учитывать, что ресурсы в производстве данных товаров или услуг используются наиболее эффективно и полно.

1.4 Экономические системы, их основные типы

Система — это множество элементов, которые образуют определенное единство и целостность за счет устойчивых взаимоотношений и связей между элементами внутри этой системы.

Экономические системы — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. Выделяют следующие особенности экономической системы:

- 1) взаимодействие факторов производства;
- 2) единство фаз воспроизводства — потребления, обмена, распределения и производства;
- 3) ведущее место собственности.

Для того чтобы определить, какой тип экономической системы доминирует в данной экономике, необходимо определить ее главные составляющие:

- 1) какая форма собственности считается преобладающей в экономической системе;
- 2) какие методы и приемы используются в управлении и регулировании экономикой;
- 3) какие применяются методы в наиболее эффективном распределении ресурсов и благ;
- 4) каким способом происходит установление цен на товары и услуги (ценообразование).

Функционирование любой экономической системы осуществляется на основе организационно-экономических отношений, которые возникают в процессе воспроизводства, т. е. в процессе производства, распределения, обмена и потребления. К формам связей организации экономической системы относятся:

- 1) общественное разделение труда (выполнение работником предприятия различных трудовых обязанностей по производству товаров или услуг, иными словами — специализация);
- 2) кооперация труда (участие различных людей в процессе производства);
- 3) централизация (объединение нескольких предприятий, фирм, организаций в единое целое);
- 4) концентрация (укрепление положения предприятия, фирмы на конкурентном рынке);
- 5) интеграция (объединение предприятий, фирм, организаций, отдельных отраслей, а также стран с целью ведения общего хозяйства).

Социально-экономические отношения — это связи между людьми, которые возникают в процессе производства и формируются на основе различных форм собственности

на средства производства.

Одной из наиболее распространенных является следующая классификация экономических систем.

1. Традиционная экономическая система — это система, в которой все основные экономические вопросы решаются на основе традиций и обычаев. Такая экономика существует до сих пор в территориально удаленных странах мира, где население организовано по племенному укладу (Африка). Она базируется на отсталой технологии, широком распространении ручного труда, ярко выраженной многоукладности экономики (различные формы хозяйствования): натурально-общинные формы, мелко-товарное производство, которое представлено многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами. Товары и технологии в такой экономике традиционны, а распределение осуществляется по кастовому признаку. В данной экономике огромную роль играет иностранный капитал. Для такой системы характерна активная роль государства.

2. Командная или административно-плановая экономика — это система, в которой доминируют общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования. В качестве координирующего механизма в такой экономике выступает план. Существует ряд особенностей государственного планирования:

1) непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра — высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов;

2) государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными предприятиями;

3) государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно - распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

3. Рыночная экономика — экономическая система, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, конкуренции, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность. В процессе исторического развития человеческого общества создаются предпосылки для укрепления экономической свободы — возможности индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

Такая система предполагает существование многоукладной экономики, т. е. комбинирование государственной, частной, акционерной, муниципальной и других видов собственности. Каждому предприятию, фирме, организации предоставляется право самим решать что, как и для кого производить. При этом они ориентируются на спрос и предложение, а свободные цены возникают в результате взаимодействия многочисленных продавцов с многочисленными покупателями. Свобода выбора, частный интерес формируют отношения конкуренции. Одной из главных предпосылок чистого капитализма выступает личная выгода всех участников экономической деятельности, т. е. не только капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника.

4. Смешанная экономика — экономическая система с элементами других экономических систем. Данная система оказалась наиболее гибкой, приспособленной к изменяющимся внутренним и внешним условиям. Основные черты данной экономической системы: обобществление и огосударствление части хозяйства в национальном и интернациональном масштабах; экономическая деятельность на базе количественной частной и государственной собственности; активное государство. Государство выполняет следующие функции:

1) поддерживает и облегчает функционирование рыночной экономики (защита конкуренции, создание законодательства);

- 2) усовершенствует механизмы функционирования экономики (перераспределение доходов и богатства), регулирует уровень занятости, инфляции и т. п.;
- 3) решало следующие задачи по стабилизации экономики:
 - а) создание устойчивой денежной системы;
 - б) обеспечение полной занятости;
 - в) снижение (стабилизация) уровня инфляции;
 - г) регулирование платежного баланса;
 - д) максимально возможное сглаживание циклических колебаний.

Все перечисленные выше типы экономических систем существуют не отдельно, а находятся в постоянном взаимодействии, образуя при этом сложную систему мирового хозяйства.

1.5 Проблема производственных возможностей и эффективности экономики

Во всех без исключения случаях противоречие «потребности — ресурсы» ставит перед обществом 3 фундаментальных вопроса:

- 1) что производить?
- 2) как производить?
- 3) для кого производить?

Что производить? — т. е. выпуску какого товара или услуги отдать предпочтение и в каком количестве его требуется производить? Это практически вопрос об ассортименте товара, и, решая его, производитель вновь сталкивается с проблемой ограниченности.

Данный выбор делают все: и мелкий предприниматель, и любая крупная организация.

Как производить? — т. е. какую выбрать технологию для производства данного товара или услуги? Их существует несколько видов:

- 1) технология ручная — технология, в которой используется большое количество неквалифицированного труда;
- 2) автоматизированная технология — это технология, в которой эффективно совмещается труд человека и различных механизмов;
- 3) автоматическая технология — это технология, при которой человеческий труд вообще не используется.

Самым эффективным и прогрессивным является производство продукции с применением наиболее совершенной технологии. Но это потребует больших финансовых затрат, и не каждый производитель может позволить себе такие технологии.

Для кого производить? — т. е. кто сможет потребить произведенные товары или услуги? Рыночная экономика отвечает на этот вопрос следующим образом: наибольший уровень потребления будет обеспечивать себе человек, имеющий максимальный доход от принадлежащих ему факторов производства.

Выбор какого-то экономического блага предполагает отказ от другого экономического блага. Альтернативная стоимость может иметь как денежное, так и товарное выражение.

Принцип альтернативной стоимости может быть распространен и на экономику в целом. Итак, альтернативной стоимостью товара или услуги называется стоимость того товара или услуги, от которого пришлось отказаться в пользу предпочтенных товаров. Но определяется альтернативная стоимость наилучшим из отвергнутых вариантов.

Проблема выбора и альтернативной стоимости имеет значение для определения границы производственных возможностей любой экономики.

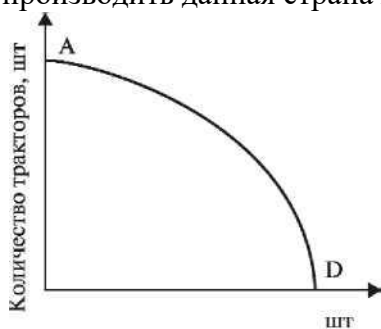
Предположим, что объем производственных ресурсов страны (рис. 2) позволяет производить либо 20 тракторов, либо 20 автомобилей, либо любую комбинацию этих двух товаров, расположенную на линии АД. Например, производственные возможности в точке В позволяют производить одновременно 16 тракторов и 4 автомобиля. Невозможно произвести одновременно из-за необеспеченности ресурсами по 20 штук и тракторов, и автомобилей.

Если производство находится в точке G, то это означает, что имеющиеся ресурсы используются неэффективно, например не все работники имеют работу, простаивает производственное оборудование и т. д.



Рис. 2. Кривая производственных возможностей

Линия АД показывает максимум — предел производственных возможностей в данный момент, ориентир потенциальной эффективности. Однако в реальной жизни линия АД не бывает прямой (рис. 2). Линия будет выглядеть как прямая, если любая единица ресурсов одинаково пригодна для производства обоих альтернативных товаров. Такого в реальной жизни не встречается практически никогда, а кривая производственных возможностей имеет вид, представленный на рисунке 3. Таким образом, кривая производственных возможностей показывает, какое количество товаров и услуг в различных комбинациях способна производить данная страна при полном использовании имеющихся в ней ресурсов.



Количество автомобилей, Рис. 3.

Реальная кривая

Если проследить альтернативную стоимость увеличения производства тракторов, то мы увидим, что она увеличивается. Главная причина — неполная взаимозаменяемость ресурсов. Рабочие, занятые на сборке тракторов, не будут с той же эффективностью строить ракеты, а оборудование для выпуска автомобилей едва ли может быть применено для консервирования овощей.

2. ЛЕКЦИЯ № 2. Этапы развития экономической теории

Особое внимание экономике стали уделять еще в Древнем Риме. Именно поэтому экономическая теория считается одной из самых древних наук. Как наука экономическая теория возникла в XVI—XVII вв. Первой школой экономической науки считается меркантилизм (Англия). Основными представителями данного направления были Томас Ман, Джон Лоу, Ричард Кантильон. «Меркантилизм» с итальянского языка переводится как «торговец». И не зря. Главным источником богатства представители этой школы считали торговлю, а богатство отождествляли с золотом. Основные принципы меркантилизма:

- 1) золото и другие сокровища являются главным богатством общества;
- 2) главный источник получения богатства — внешняя торговля и денежный оборот для обеспечения притока в страну золота и серебра;
- 3) государство должно активно вмешиваться в экономику страны;
- 4) внутри страны производство развивается за счет импорта дешевого сырья;
- 5) поощряется экспорт;
- 6) низкий уровень поддержания заработной платы за счет роста населения.

Необходимым условием для развития экономики меркантилисты считали превышение экспорта над импортом (активный торговый баланс).

Существует два этапа развития меркантилизма:

1) «ранний» меркантилизм (до середины XVI в.); основные признаки раннего меркантилизма:

- а) предельно высокие цены на экспортные товары;
- б) всемирное ограничение импорта (ради экономии денег);
- в) запрет на вывоз из страны золота и серебра (даже под угрозой смерти);
- г) признание в качестве денег только золота и серебра (в силу их природных качеств);

2) «поздний» меркантилизм (середина XVI — середина XVII в.); начало установления торговых связей между странами за счет предложения относительно дешевых товаров; использование золота и серебра чаще в посреднических сделках. Поздний меркантилизм — так называемый мостик для перехода к монометаллизму.

С развитием производства появляется и новое течение — физиократизм. Основными представителями этой школы являются Франсуа Кэне, Анн Робер, Жак Тюрго. Физиократы во главе с Ф. Кэне в отличие от своих предшественников считали, что источником общественного богатства является производство, а не обращение. Но производство только в сельском хозяйстве, т. е. сельское хозяйство — это один единственный производительный сектор экономики, на который следует обращать внимание. При этом источником общественного богатства физиократы считали прибавочный продукт аграрного сектора.

Рассмотрим следующие основные положения физиократизма:

- 1) учение о чистом продукте — суть данного учения в том, что только в сельском хозяйстве произведенная продукция превышает ее потребление;
- 2) теория кругооборота доходов — суть этой теории состоит в разделении общества на 3 класса:
 - а) производительный класс (земледельцы);
 - б) класс собственников (государство, духовенство, землевладельцы);
 - в) бесплодный класс (представители индустрии, торговли, ремесленники).

Все три класса взаимодействуют между собой и используют деньги как средство обращения.

Представители физиократического направления сформулировали **либеральную доктрину**. Сущность данной доктрины заключается в том, что признается выгода свободного личного интереса не только для одного человека, но и для всего общества в целом.

Следующим направлением в развитии экономической теории стала классическая политическая экономика. Эта школа сформировалась к последней трети XVIII в., и главными ее сторонниками являются Адам Смит, Давид Риккардо и Джон Стюарт Милль.

По мнению данных ученых, основным объектом исследования выступает производство, а не обращение независимо от его отраслевых признаков и распределения благ.

Можно выделить несколько положений классической политической экономики:

- 1) принцип «невидимой руки» — суть данного принципа состоит в том, что погоня за частными интересами ведет к богатству всего общества;
- 2) принцип разделения труда, которое является главным объективным фактором роста производительности труда;
- 3) закон спроса и предложения;
- 4) теория капитала (**производительный капитал** — это капитал, который занят в любой сфере материального производства);
- 5) классическая теория ренты (**рента** — это плата за пользование землей, причем существуют образующие ее факторы: разное плодородие земли, разная удаленность участков от рынков сбыта);
- 6) принцип сравнительных преимуществ предполагает международную специализацию во внешней торговле;
- 7) закон свободной конкуренции;
- 8) закон личного интереса.

К. Маркс резко критиковал существовавшие до него учения и считал, что только его теория единственно верная.

Он и его последователи полагали, что социальные науки вообще не могут быть беспристрастными.

Согласно К. Марксу все капиталистическое общество является классово-антагонистическим, т. е. население находится в постоянной непримиримой классовой борьбе (между буржуазией и пролетариатом).

Никаких договоренностей между ними и быть не может, а также невозможны никакие реформы капитализма. Единственное решение — уничтожение буржуазии как класса, а также ликвидация частной собственности.

Главный труд основоположника данного учения Карла Маркса (1818 — 1883) «Капитал» посвящен тайне капиталистической эксплуатации. Первостепенной в теории К. Маркса является теория прибавочной стоимости.

Маркс разделил труд на абстрактный (просто труд) и конкретный. Это позволило ему определить специфику товара «рабочая сила», которая заключается в том, что данный товар может создавать большую, чем собственная, стоимость.

В конце XIX — начале XX вв. ряд западных экономистов высказывали мнение, отличное от марксистов. Они полагали, что острые противоречия, которые переживает капитализм, являются лишь трудностями его становления. Прогрессивный капиталистический строй с его экономикой еще только набирает силу. После многовекового подчинения индивида строгостям традиций люди только начали приобретать свободу. Получив ее, энергичные, но не образованные предприниматели ринулись вперед, принося ущерб другим людям. Новый общественный строй можно и нужно реформировать, чтобы полнее использовать преимущество свободного производства и в то же время сгладить негативные стороны. В результате капитализм может оказаться более эффективным и справедливым, чем социализм. Из подобных взглядов в 70-е гг. XIX в. зародилась особая линия в экономической теории — линия экономикс. В настоящее время она завоевала ведущие позиции по всему миру. Сторонники этой линии взяли курс на сознательный уход от классово-политических оценок экономических процессов. Не случайно было изменено само название науки: с политической экономии на экономикс. Полного политического нейтралитета не получилось, но удалось достичь общественного согласия и партнерских отношений между людьми.

В XX в. основными конкурентами в экономике выступали два направления: неоклассицизм и кейнсианство. Основным пунктом их дискуссий оказался вопрос об экономической роли государства. Должно ли государство вмешиваться в экономику и если да, то в какой степени. Первыми на этот вопрос стали отвечать неоклассики.

Неоклассическое направление возникло в 70-е гг. XIX в. (Л. Вальрас, В. Парето). Главная неоклассическая идея состоит в том, что частная предпринимательская деятельность и рыночная система способны к саморегулированию и поддержанию экономического

равновесия. Поэтому государству не следует вмешиваться в конкурентоспособный рыночный механизм, оно должно лишь создавать благоприятные условия для его действия. Условия равновесия состоят в следующем: поведение потребителей направлено на достижение максимума удовлетворения, равновесие всех рынков достигается равенством спроса и предложения, цены готовых продуктов равны издержкам, все проданное количество товаров полностью потребляется.

Кейнсианство возникло в 30-х гг. XX в. (Д. М. Кейнс). Разрушительный мировой экономический кризис (1929—1933) подвел ряд экономистов к новым выводам:

- 1) рынок не способен обеспечить стабильный рост экономики страны и решить социальные вопросы;
- 2) государство должно через бюджет и кредит регулировать экономику, устранять кризисы, обеспечивать полную занятость и высокий рост производства.

Основным недостатком капитализма начала XX в., по мнению Д. М. Кейнса, являлось неполное использование трудовых и производственных ресурсов. **Причина этого** — недостаточность платежеспособного спроса. Анализируя причины недостаточности спроса, Д. М. Кейнс выделяет потребительский и инвестиционный спрос. Главной причиной недостаточности потребительского спроса он считал основной психологический закон. Суть данного закона состоит в том, что люди при увеличении своего дохода большую его часть сохраняют, а возросшая склонность человека к сбережению противостоит убывающей склонности к потреблению. Причины недостаточного инвестиционного спроса кроются в слабости стимулов к инвестициям и влиянии субъективнопсихологических факторов.

Д. М. Кейнс рекомендует для решения данной задачи выполнять следующее:

- 1) увеличивать государственный спрос и государственные расходы; при этом дефицит бюджета должен покрываться новыми государственными займами;
- 2) стимулировать частные инвестиции посредством регулирования нормы процента.

Ни одна теория не может претендовать на абсолютность и вечную истинность. Каждая школа в той или иной мере страдает односторонностью и преувеличениями, поскольку выступает с позиции определенной социальной группы, следовательно, общество не должно быть привязанным к отдельным теориям. Его развитие направляется общенациональными интересами, которые складываются в трудном поиске общественных компромиссов. При этом важно избежать конфронтации (борьбы), достигая согласия и сотрудничества между людьми.

3. ЛЕКЦИЯ № 3. Собственность как основа производственных отношений

«**Собственность** — это ось, вокруг которой вращается все законодательство и с которой, так или иначе, соотносятся большей частью права граждан» (Г. В. Ф. Гегель).

Собственность вообще — это такие отношения между людьми, которые определяют, кому принадлежат те или иные блага. Для предпринимательства главное значение имеют отношения собственности на средства производства (на землю, сооружения, здания, оборудование, инструменты и т. д.). Отношения собственности на средства производства — это присвоение средств производства (владение, распоряжение, пользование); использование средств производства и реализация собственности.

Исходным моментом являются отношения присвоения средств производства. Через эти отношения устанавливается и закрепляется на законодательном уровне право различных субъектов (частных лиц, предприятий, государства) быть собственниками соответствующих средств производства, а именно: владеть ими, пользоваться и распоряжаться.

Отношения хозяйственного использования средств производства возникают только тогда, когда собственник этих средств не использует их лично, а предоставляет во временное пользование другим лицам, например сдает в аренду.

Отношения экономической реализации собственности проявляются только тогда, когда используемые средства производства приносят их владельцу доход (прибыль, арендная плата и т. д.).

Собственность — это признаваемое обществом и охраняемое законодательством право человека, предприятия или государства владеть, пользоваться и распоряжаться каким-либо ресурсом или экономическим товаром.

Собственность имеет следующие признаки:

- 1) материально-вещественная форма;
- 2) наличие отношений, связанных с присвоением;
- 3) наличие зависимости получаемого владельцем собственности дохода от принадлежащих ему средств производства;
- 4) наличие юридических документов, регулирующих отношения собственности.

При этом собственность выполняет следующие функции:

- 1) соединяет средства производства и рабочую силу;
- 2) организует и управляет объектами, принадлежащими владельцу собственности;
- 3) распределяет благо;
- 4) сберегает и накапливает благо;
- 5) стимулирует и поощряет владельца собственности к более эффективному использованию его ресурсов.

Виды собственности можно различить по двум основным линиям:

- 1) по субъектам, т. е. кто владеет собственностью;
- 2) по объектам, т. е. чем владеет собственник.

Первая линия (по субъектам) наиболее важна для экономики. Здесь можно увидеть самые разнообразные формы собственности, но основных типов существуют два.

1. **Частная собственность** выражает присвоение средств производства и результатов производства отдельными лицами, т. е. право владеть, пользоваться и распоряжаться получает частное лицо. Положительные черты частной собственности: мощные стимулы к усердному труду; основа материального благополучия; гарант свободы и независимости личности; моральное удовлетворение собственника. Но есть и отрицательная черта: развиваются индивидуализм, эгоизм и тяга к стяжательству, при этом усиливается разобщенность в обществе.

Частная собственность имеет две главные формы:

- 1) собственность самих граждан (индивидуальная собственность);
- 2) собственность юридических лиц (собственность организаций, предприятий, фирм, компаний и т. д.).

2. **Общественная (публичная) собственность** характеризуется совместным присвоением средств и результатов производства.

Она может выступать в двух формах:

- 1) **коллективной**, при которой права собственника осуществляет коллектив людей; виды коллективной собственности:
 - а) арендная — трудовой коллектив арендует имущество государственного предприятия на определенный срок и на условиях возмездного владения;
 - б) кооперативная — общее достояние всех членов кооператива, собственность которых возникает как объединение паевых взносов (вкладов) участников;
 - в) акционерная — пропорционально стоимости имущества предприятия выпускаются акции; объектом собственности является финансовый капитал и другое имущество, полученное в результате хозяйственной деятельности;
 - г) собственность общественных объединений и религиозных организаций создается за их собственный счет, счет пожертвований или передачи государством своего имущества; субъектами собственности могут быть церковь, спортивные общества, профсоюзы и т. п.;

2) государственной собственности, которая может выступать в следующих формах:

- а) федеральной собственности, которая является достоянием всех граждан РФ; к ней относятся: земля, ее недра, средства государственного бюджета и т. д.;
- б) региональной собственности, владельцем которой являются жители определенного региона страны;
- в) муниципальной собственности, право собственника которой принадлежит местным органам власти; к ней относятся жилищный фонд, предприятия торговли, бытового обслуживания, транспортные предприятия и т. д.

Общественная собственность совершенно необходима в таких сферах, как наука, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д.

В разных странах и в разные времена соотношение между частной и общественной собственностью неодинаково. В социальных и других целях правительства различных стран проводят то национализацию, то приватизацию собственности.

Национализация — это огосударствление собственности, передача ее из частного сектора экономики в государственный. Она может быть двух видов:

- 1) безвозмездной, т. е. без компенсации материального ущерба;
- 2) возмездной, т. е. с полной или частичной компенсацией ущерба.

Приватизация — это передача государственной собственности гражданам или юридическим лицам. Чаще передача собственности происходит посредством ее продажи на аукционах, а также сдачи в аренду с последующим выкупом. Существуют и другие процессы разгосударствления (предприятия освобождаются от непосредственного государственного управления), формами которого выступают:

- 1) аренда;
- 2) выкуп;
- 3) создание ассоциаций, акционерных обществ, кооперативов и т. п.

Процессы приватизации в каждой стране происходят по-разному. Однако все они сталкиваются со следующими трудностями:

- 1) связь приватизации с изменением властных отношений в обществе;
- 2) масштабы приватизации;
- 3) отсутствие рациональной рыночно-конкурентной среды;
- 4) технические сложности;
- 5) необходимость идеологического выбора;
- 6) отсутствие на стартовом этапе необходимой институциональной структуры.

В нормальных условиях национализация и приватизация захватывают лишь отдельные секторы экономики

4. ЛЕКЦИЯ № 4. Микроэкономика

4.1 Сущность рынка. Основные элементы рынка

Появление общественного разделения труда, возникшего между скотоводческими и земледельческими племенами, а также повышение производительности и эффективности общественного производства привели к необходимости обмена продуктами этого труда. Изначально рынок означал свободную розничную торговлю продуктами и товарами хозяйственного обихода в специально отведенных местах, на больших площадях и оживленных улицах, где в качестве всеобщего эквивалента стоимости выступали деньги. За проданный товар получали деньги и на них приобретали необходимый товар. Такой процесс регулирования производства, спроса, предложения и потребления стал эффективным.

Обмен может осуществляться в двух формах:

- 1) бартер (обмен товара на товар);
- 2) товарно-денежный обмен, состоящий из двух фаз:
 - а) фаза покупки;
 - б) фаза продажи.

Товарно-денежный обмен является более прогрессивной формой обмена, так как имеет целый ряд преимуществ:

- 1) сокращает время обмена;
- 2) сокращает издержки при обмене;
- 3) измеряет стоимость товара наиболее точно.

Обмен составляет основу рыночного механизма.

Возникновение и развитие рынка можно определить следующими причинами.

1. Общественное разделение труда — экономическое сотрудничество людей, при котором они выполняют строго определенные виды работ, т. е. специализируются. Разделение труда ведет к росту его производительности, что позволяет не только удовлетворять потребности производителя в собственном продукте, но и создавать излишки товаров, которые можно обменивать.

Истории известны три периода общественного разделения труда:

- 1) отделение скотоводства от земледелия;
- 2) выделение ремесла в отдельную отрасль;
- 3) формирование купечества.

После этого произошло разделение производства на различные подотрасли.

1. Ограниченность ресурсов, которая преодолевается людьми через обмен на рынке одного продукта на другой.
2. Экономическая обособленность производителей, которая обусловлена частной собственностью.
3. Свобода конкуренции, т. е. стремление каждого участника рынка к обеспечению своих экономических интересов.

Описывая рыночный механизм, следует особо охарактеризовать его функции:

- 1) регулирующая функция — через механизм спроса и предложения, закон стоимости рынок устанавливает (регулирует) необходимые пропорции в экономике;
- 2) стимулирующая — через цену рынок стимулирует развитие НТР, снижение затрат производства, повышение качества товаров и услуг и т. д.;
- 3) информирующая — через изменяющиеся цены рынок сообщает предпринимателям о текущем состоянии экономики;
- 4) ценообразующая функция рынка возникает при столкновении товарного спроса и предложения, а также благодаря конкуренции среди покупателей и продавцов;
- 5) посредническая состоит в том, что рынок напрямую соединяет продавцов и покупателей, предоставляя им возможность общаться друг с другом на экономическом языке свободной купли-продажи товаров, свободных цен, свободной игры спроса и предложения;
- 6) социальная — рынок обеспечивает социальную справедливость через выполнение государством своих функций;
- 7) санирующая (оздоровительная) — рынок поощряет эффективного предпринимателя и вынуждает уйти нежизнеспособного.

Изучая рыночный механизм, необходимо различать субъекты (физические и юридические лица) и объекты (все то, по поводу чего возникают отношения купли-продажи) рынка.

Рынок имеет многообразную структуру, в связи с чем различают:

1) по экономическому назначению объектов рыночных отношений:

- а) потребительский рынок;
- б) рынок средств производства;
- в) рынок рабочей силы;
- г) рынок информации;
- д) финансовый рынок;
- е) валютный рынок;

2) по пространственному признаку:

- а) мировой рынок (рынок того или иного товара в мировом масштабе);
- б) региональный рынок (рынок определенного ряда стран);
- в) национальный рынок (рынок страны);
- г) местный рынок (рынок какого-либо города, поселка);

3) с точки зрения соответствия действующему законодательству:

- а) легальный (официальный рынок);
- б) нелегальный (теневой);

4) по степени насыщенности:

- а) равновесный рынок;
- б) дефицитный рынок;
- в) избыточный рынок;

5) по механизму функционирования:

- а) конкурентный;
- б) монопольный.

Каждая из представленных групп в свою очередь делится на самые разнообразные: системы, подсистемы, секторы, подсекторы и т. д.

Так, например, потребительский рынок включает в себя рынки продовольствия, автомобилей, одежды, обуви, жилья и т. д., а рынок продовольствия можно разделить еще на сектора: сектор овощей, фруктов, мяса, рыбы, молочных, мучных изделий и т. д.

Рынок средств производства — это рынки электроэнергии, земли, оборудования и т. д.

Рынок информации — это рынки научно-технических разработок, ноу-хау и т. д.

Финансовый рынок — это рынок ценных бумаг, кредитов, ссуд и т. д.

Рассмотрим более подробно монопольные и конкурентные рынки.

На монопольном рынке, как правило, один крупный производитель продает уникальный товар, не имеющий заменителей, по собственной цене. При входе на этот рынок существуют барьеры.

На конкурентном рынке, как правило, много продавцов, которые продают однородные товары, имеющие заменителей, при полном отсутствии диктата цен. На рынок легко вступить и также легко его покинуть.

Инфраструктура рынка — это система организаций и предприятий, которые обеспечивают свободное движение товаров и услуг. В инфраструктуре выделяют:

- 1) организационную базу (фирмы, посреднические организации и т. д.);
- 2) материальную базу (складское и товарное хозяйство, транспорт и т. д.);
- 3) кредитно-расчетную базу (банки, страховые фирмы и т. д.);
- 4) государственные финансы;
- 5) систему законодательства, регуливающую правовые отношения рыночных субъектов (представлена на рынке юридическими, консалтинговыми (консультационными) компаниями и т. д.);

6) кредитную систему, включающую банки, страховые компании, фонды профсоюзов, имеющих право коммерческой деятельности.

В качестве элементов инфраструктуры можно выделить:

- 1) **ярмарки** — рынки широкого значения, где осуществляется распродажа многих (одного) видов товаров;
- 2) **аукцион** — продажа товаров в установленном месте тому покупателю, который предлагает самую высокую цену;
- 3) **биржу** — место заключения сделок по контракту. Основными элементами рынка являются спрос, предложение, цена, конкуренция, их взаимодействие носит название рыночного механизма. Рыночная цена, которая формируется на свободном рынке под влиянием спроса и предложения, информирует товаропроизводителя о необходимом товаре (если товара не хватает, то цена на товар высока).

4.2 Товар как экономическая категория. Стоимость и цена товара

Долгое время в экономической жизни людей господствовало натуральное производство, при котором каждая хозяйственная

единица (например, семья) вела изолированное от других хозяйство, производя для себя весь набор необходимых продуктов. По мере развития производительных сил и общественного разделения труда это неэффективное производство вытеснялось все более производительным товарным хозяйством. Товарное производство — это производство продукции не для собственного потребления, а для обмена, на продажу. Продукт такого производства называется товаром.

Товар — это вещь, которая создана трудом, предназначена для обмена и обладает общественной ценностью.

Товар является основной категорией рынка.

Существуют различные классификации товаров по следующим признакам:

- 1) по характеру спроса на товар:
 - а) повседневного спроса;
 - б) предварительного спроса;
 - в) особого спроса;
 - г) пассивного спроса;
- 2) по характеру потребления товара:
 - а) товары индивидуального потребления;
 - б) товары производственного потребления;
- 3) по длительности использования:
 - а) товары кратковременного пользования;
 - б) товары длительного пользования.

Существуют две теории, анализирующие свойства товара.

1. Марксистская теория трудовой стоимости. Согласно данной теории у товара имеются четыре свойства:

- 1) **потребительная стоимость** — это полезность товара, его практическое назначение, способность удовлетворять ту или иную потребность человека (т. е. набор полезных свойств товара);
- 2) **стоимость** — это то, во что обходятся производство товара и его реализация (т. е. овеществленный в товаре общественный труд);
- 3) **меновая стоимость** — это количественное соотношение в котором один товар обменивается на другой;
- 4) **цена** — это денежное выражение меновой (рыночной) стоимости товара.

Свойства товара определены двойственным характером труда:

- 1) **конкретный труд** — это труд, затрачиваемый в определенной форме;
- 2) **абстрактный труд** — это труд вообще независимо от конкретной формы.

2. Маржиналистская теория предельной полезности. Согласно данной теории товар имеет два свойства:

- 1) **полезность** — выгода, получаемая или ожидаемая от товара;
- 2) **ценность** — индивидуальная или массовая оценка степени полезности товара для удовлетворения различных типов потребностей человека, фирмы или страны в целом. Ценность товара определяется:

- а) универсальностью, т. е. тем, насколько широк круг потребностей, удовлетворяемых товаром;
- б) значимостью для потребителей этих потребностей;
- в) редкостью товара или сложностью его получения. Чем больше запасы товара, тем ниже полезность и, следовательно, ценность каждой следующей единицы товара.

Но помимо марксистской и маржиналистской экономических школ, появились и новые, например, институционализм и теория общественного выбора. **Институционализм** — направление в политэкономии, согласно которому экономическая жизнь и экономические категории имеют институциональный характер. Метод институционализма основывается на изучении людей, институтов управления и права, общества. Субъектом исследований является «человек экономический».

Теория общественного выбора - раздел экономической науки, изучающий закономерности выбора путей деятельности правительства в области экономики и то, каким образом происходит данный выбор под давлением демократической системы. Теория общественного выбора отталкивается от базовой идеи о том, что человек в любой области своей деятельности стремится максимизировать результат в своих собственных интересах.

Предельная полезность — это полезность последней из купленных единиц товара.

Общая полезность — это сумма полезностей отдельных единиц. Закон убывающей предельной полезности заключается в снижении предельной полезности по мере приобретения каждой последующей единицы товара.

Поведение потребителя на рынке — благоразумное, так как имеется главный ограничитель — размер его дохода.

Благоразумность поведения потребителя означает:

- 1) максимизацию полезности при ограниченном доходе;
- 2) наиболее эффективное использование средств;
- 3) такое распределение денежных средств при определенном уровне доходов и ценах, чтобы получить максимум полезности. **Степень полезности** — это категория субъективная, которая не

поддается точному количественному измерению.

В экономической теории известны два подхода к оценке полезности товара. Кардиналистский (количественный) подход пытается измерить полезность в условных единицах (подобно весу, длине и т. д.), которые называются «ютили».

Предполагается, что для измерения полезности каждый потребитель имеет в своей голове некий измеритель полезности («пользомер»), который позволяет измерить, насколько потребитель удовлетворен использованием товара.

Реально же у каждого потребителя существует шкала индивидуальных предпочтений, позволяющая упорядочить набор товаров с точки зрения возрастания их полезности.

Попытки кардиналистов решить вопрос об измерении предельных полезностей имели мало успеха.

В теории предельной полезности XX в. преобладающим стал ординалистский подход, основоположником которого является итальянский экономист В. Парето.

Главная идея теории — упорядочение различных наборов товаров с точки зрения их предпочтительности.

Для этого подхода характерны следующие признаки:

- 1) упорядоченность предпочтений, т. е. предпочтения потребителя уже сформировались, и потребитель способен сравнить наборы товаров;
- 2) транзитивность предпочтений, т. е. все предпочтения согласованы;
- 3) аксиома ненасыщения, т. е. полное насыщение потребителя невозможно;
- 4) аксиома независимости потребителя, т. е. потребители отдают предпочтение наборам товаров независимо друг от друга. Общественная оценка полезности экономических благ происходит на рынке при помощи цены, когда осуществляется процесс обмена товарами на основе спроса и предложения. Четко представляя себе полезность каждой приобретаемой единицы того или иного товара, потребитель встречает на рынке товары, каждый из которых имеет свою цену, выраженную в денежных единицах (рублях). Если бы цены на все товары

были одинаковы, то потребитель старался приобрести товар, обладающий наибольшей предельной полезностью. Но цены на товары и услуги различны.

Поэтому потребитель должен соизмерить удовлетворение от товара со своими расходами на его приобретение. Эти расходы зависят от цены, поэтому приходится определять предельную полезность в расчете на рубль затрат.

Если отношения между предельными полезностями приобретаемых товаров равны отношениям между их ценами, то потребитель находится в состоянии равновесия.

Это правило называется правилом максимизации полезности.

4.3 Деньги. Законы денежного обращения

Когда английские колонисты впервые поселились в Новом Свете, они привезли с собой совсем немного фунтов, шиллингов и пенсов, которыми пользовались дома. На самом деле это было и неважно, ведь коренные американцы, с которыми велась торговля, не хотели иметь британские деньги. Они не проявляли никакого желания обменивать пищу на маленькие куски металла и бумаги. Однако коренные американцы готовы были торговать рыбой, мехом и другими предметами первой необходимости посредством бартера. **Бартер** — это обмен одних товаров или услуг на другие. Например, голодная пуританская семья, имеющая английское сукно, могла бы выторговать себе взамен рыбу у коренных американцев. Но у бартера есть множество недостатков. Для того, чтобы пообедать, пуританской семье нужно было найти того, кто хотел бы получить сукно в уплату за рыбу. Или представьте, что им нужно обменять корову на небольшое количество рыбы. Как подсчитать, сколько рыбы нужно получить за корову?

Что такое деньги? Деньгами может быть все, что принимается в уплату за товары и услуги. С древних веков драгоценные металлы, такие как золото и серебро, были самыми популярными формами денег. На протяжении веков различные общества использовали в качестве денег табак, соль, рыболовные крючки, раковины, камни и конечно всевозможные виды бумаг.

Существуют следующие теории денег:

1) **металлическая теория** — возникла в Англии в XVI—XVII вв.

Суть — отрицание необходимости бумажных денег;

2) **номиналистическая теория** — стоимость денег должна устанавливаться государством (XVII—XVIII вв.). Происходило отрицание товарной природы денег;

3) **количественная теория денег** (XVIII—XIX вв.). Представители данной теории видели в деньгах только средство обращения. Дальнейшее развитие получила в трудах Р. Фишера, который выделил следующие факторы развития данной теории:

а) количество денег в обращении;

б) скорость денег в обращении;

в) средневзвешенный уровень цен;

г) количество товаров;

д) сумма банковских депозитов;

е) скорость депозитно-чекового обращения. Разновидностью количественной

теории денег является монетаризм (А. А. Фридман).

Хотя все что угодно может быть деньгами, этот предмет с практической точки зрения должен обладать следующими качествами:

1) **стабильность** — стоимость денег должна быть более или менее одинаковой и сегодня, и завтра. В тех обществах, где стоимость денег меняется (увеличивается или уменьшается), люди будут их откладывать в надежде, что их стоимость увеличится, или немедленно расходовать, полагая, что завтра они обесценятся. И то, и другое вредно сказывается на экономике;

2) **портативность** — современные деньги должны быть достаточно малы и легки, чтобы люди могли носить их с собой. Например, деньги в форме шара были бы непрактичны;

3) **долговечность** — выбранный материал должен быть достаточно прочным, иметь значительную «продолжительность жизни». По этой причине многие страны мира используют бумагу высокого качества;

4) **однородность** — деньги одного и того же достоинства должны иметь равную стоимость. Для многих людей ситуация была бы затруднительной, если бы одна четверть рубля стоила бы больше, чем другая монета такого же достоинства;

5) **делимость** — одно из самых важных преимуществ денег перед бартером — это то, что деньги можно разделить на части. Другими словами, размен рубля не представляет особого труда, тогда как размен одного цыпленка намного сложнее;

6) **отличимость** — деньги должно быть трудно подделать, и они должны быть легко узнаваемы. Качество бумаги и усложненные рисунки делают подделку денег очень затруднительной. Деньги также можно охарактеризовать по тем функциям, которые они выполняют:

- 1) средство обращения;
- 2) мера стоимости;
- 3) средство накопления;
- 4) средства платежа;
- 5) мировые деньги.

Средство обращения. Экономические системы, основанные на денежном обращении, отличаются от экономических систем, где обмен производится с помощью бартера. В условиях экономики бартера вы должны найти человека, который имеет то, что хотите вы, и хочет то, что у вас есть. В денежной же экономике люди могут продать то, что у них есть, любому и использовать вырученные деньги для покупки необходимого. Деньги поэтому являются средством, которое делает обмен более простым.

Мера стоимости. Деньги дают нам возможность выразить стоимость чего-либо в терминах, которые понятны каждому. Можно сказать, что дюжина яиц стоит 26 руб. Это намного проще, чем подсчитать, сколько молока, мяса или одежды потребуется за дюжину яиц.

Средство накопления. Деньги позволяют использовать стоимость того, что продано сегодня, для оплаты какой-либо покупки в будущем. Например, продавец яиц может отложить деньги от дневной продажи для оплаты обучения в колледже в следующем году. Немало трудностей вызовет сбережение яиц для этой цели.

Средства платежа. С помощью денег осуществляется продажа в кредит, в долг.

Мировые деньги. Деньги выполняют роль средства осуществления международных деловых операций.

В развитии денег можно выделить два этапа:

- 1) этап полноценных денег;
- 2) этап неполноценных денег.

Полноценные деньги — это действительные деньги, в роли которых выступал сам денежный товар, имеющий собственную стоимость (золото, серебро). В связи с этим необходимо различать собственную стоимость денег, определяемую затратами на их производство, и номинальную стоимость денег, которая на них обозначена.

Неполноценные деньги — это заменители полноценных денег, денежные знаки, собственная стоимость которых незначительна и, как правило, не соответствует их номиналу. Таким образом, если полноценные деньги обращались благодаря собственной стоимости, то неполноценные действуют согласно своему официальному назначению.

Основные виды неполноценных денег можно разделить на три вида:

- 1) бумажные деньги;
- 2) биллонные монеты;
- 3) кредитные деньги.

Бумажные деньги — это бумажные денежные знаки, которые по воле государства представляют часть стоимости в национальной экономике. Первоначально существовали казначейские билеты, сейчас — банковские билеты.

Биллонные монеты (биллоны) — это металлические знаки денег в виде монет из дешевого серебра и недорогих металлов (алюминия, меди, никеля и других материалов и их сплавов). Они обслуживают мелкий оборот, а также размен более крупных по стоимости бумажных денежных знаков на меньшие стоимостные знаки.

Кредитные деньги — это знаки только тех денег, которые взяты или даны в долг, т. е. связаны с кредитом.

Сколько денег находится в обращении?

Деньги — это все, что принимается в уплату за товары и услуги. Ясно, что ваша сберегательная книжка — это не деньги; вы не можете подойти к кассе и купить по этой сберкнижке билет в кино. Но вы можете снять сумму денег со счета в тот же самый день и купить билет.

Экономисты называют активы, которые легко можно обратить в наличные деньги, «почти деньги». Используются следующие обозначения для различных видов денег: M1, M2, M3 и L.

M1 состоит из следующих компонентов: наличные деньги, счета до востребования, другие чековые вклады и дорожные чеки.

Наличные деньги — это бумажные деньги и монеты.

Счета до востребования — это чековые счета населения, хранящиеся в коммерческих банках.

Другие чековые вклады позволяют вкладчику снять деньги со счета или произвести расчеты в чеках.

Дорожные чеки — это чеки разного достоинства, продаваемые банками и бюро путешествий.

M2 состоит из M1 плюс денежно-рыночные счета, денежнорыночные двусторонние фондовые счета и другие легколиквидные сбережения (т. е. сбережения, легко обращаемые в наличность).

M3 состоит из M2 плюс депозитные сертификаты крупного достоинства, принадлежащие частным организациям.

L состоит из M3 плюс большая часть ценных бумаг (сберегательные облигации, казначейские векселя и другие кредитные ценные бумаги, выпускаемые государством).

Одним из экономических законов товарного производства является закон стоимости, который требует сведения индивидуального рабочего времени к общественно необходимому, индивидуальной стоимости — к общественной.

Закон стоимости регулирует ценообразование и выполняет следующие функции:

- 1) регулирует пропорции производства;
- 2) стимулирует рост производительности труда;
- 3) дифференцирует производителей (порождает социальноэкономическое расслоение товаропроизводителей).

Функционирование денег в экономике невозможно без определения их количества.

Известный американский экономист И. Фишер разработал уравнение обмена:

$$MV = P \times Q,$$

где M — объем денежной массы (количество денег в экономике);

V — средняя скорость обращения денежной массы;

P — уровень цен в стране;

Q — реальный объем национального продукта.

4.4 Теория спроса и предложения. Эластичность

Взаимодействие покупателей и продавцов на рынках двигает рыночную экономику. Основными элементами рыночной экономики являются: спрос, предложение, цена и конкуренция. Эти элементы постоянно взаимодействуют между собой и оказывают друг на друга влияние.

Почему при рыночной экономике так важны цены? И как они определяются?

Цены влияют на производителей, побуждая их увеличивать или уменьшать выпуск товаров. Рост цен привлекает новых производителей, и наоборот, падение цен выталкивает часть производителей с рынка. Экономисты называют такое влияние цен функцией мотивации производства.

Спрос — это желание и возможность потребителя купить продукт или услугу в определенном месте и в определенное время. Если вы хотите купить музыкальный диск, но не можете себе этого позволить по финансовым сбережениям, то экономисты назовут это

желанием, а не спросом. А если у вас есть деньги и готовность истратить их именно на музыкальный диск, то ваше желание превращается в спрос.

При этом спрос и величина спроса — это не одно и то же.

Величина спроса будет определяться уровнем цены на товар, для чего принято строить шкалу спроса, т. е. таблицу, которая показывает, какое количество товара будет куплено по различным ценам.

Шкала спроса на музыкальные диски:

Цена (P),	70	80	90	100	110	120	140
Величина спроса (Qd), шт.	60	35	25	18	12	8	5

Согласно шкале спроса вполне естественно, что число музыкальных дисков, которые покупатели были готовы, хотели и могли купить, было больше при низких ценах, чем при высоких. Большинство людей захотят купить музыкальный диск или что-нибудь еще по низким ценам. И гораздо меньше людей выразят желание купить что-либо по высоким ценам.

Определяя величину спроса, мы берем в расчет определенное время и место. Если бы измерение проводилось в другой стране или в другое время, то величина спроса изменилась бы.

Поэтому величина спроса — количество товаров и услуг, которые покупатели готовы купить по данной цене в определенное время и в определенном месте.

Зависимость между ценой (P) и величиной спроса (Q) можно изобразить графически, она будет иметь вид кривой спроса D (рис. 4).



Рис. 4. Кривая спроса

Закон спроса описывает ограничивающий эффект цен. Он утверждает, что при прочих равных условиях по низкой цене будет куплено больше товара, чем по высокой, т. е. по мере роста цены на товар величина спроса на него будет падать. Таким образом, можно сделать вывод: цена и спрос находятся в обратной зависимости.

Для обоснования закона спроса можно предложить несколько аргументов:

1) **ценовой барьер** — если цена товара повышается, то для определенных категорий людей этот товар становится недоступным и они отказываются от его покупки;

2) **эффект дохода** — снижение цены на товар экономит часть дохода покупателя, которая может быть потрачена на увеличение потребления. Более высокая цена приводит к обратному результату;

3) **эффект замещения** — изменение величины спроса на товар в результате изменения его цены; по более низкой цене покупатели стремятся приобрести большее количество товаров вместо подобных, которые стали относительно дороже, т. е. потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми. Например, йогурт продается замороженным, так же как и мороженое. Многие любители мороженого будут покупать замороженный йогурт, если цена на мороженое вырастет;

4) **принцип убывания предельной полезности** — проявляется в том, что продажа каждой дополнительной единицы товара становится возможной лишь по снижающейся цене. Например, вам может нравиться пицца, но есть предельное ее количество, которое вы можете съесть сразу. Рано или поздно вы достигнете рубежа, когда каждый следующий кусок будет доставлять все меньше удовольствия, сколько бы ни снижалась цена. Это справедливо не только для пиццы, но и для любого другого товара.

Убывание предельной полезности позволяет объяснить, почему низкие цены нужны для увеличения спроса. И уж если после первого куска пиццы вам не очень хочется купить второй, вы всё же купите его только в том случае, если цена окажется низкой. В большинстве случаев вы решите использовать ваши ограниченные денежные ресурсы на то, чтобы купить что-то еще вместо пиццы с целью максимально увеличить полезность ваших денег (как можно

больше купить на них).

Помимо цены, на рыночный спрос воздействуют и другие (неценовые) факторы, приводящие к сдвигу кривой спроса влево или вправо от первоначального положения. К основным таким факторам можно отнести следующие семь:

1) цены на заменители. Что произойдет со спросом на тенниски, если футболки подорожают? Когда два товара предназначены для удовлетворения одной и той же потребности, они называются заменителями. И изменение цены одного товара скажется на спросе на другой. Кассеты и компакт-диски являются близкими заменителями. Увеличение цены на компакт-диски приведет к тому, что люди будут стараться заменить их аудиокассетами, и спрос на аудиокассеты возрастет при любой цене;

2) цены на дополняющие товары. Что произойдет со спросом на футболки, если цена на джинсы упадет? Товары, которые часто покупают вместе, как, например, футболки и джинсы, являются дополняющими товарами. Согласно закону спроса, если цена на джинсы упадет, увеличится количество покупаемых джинсов. А поскольку люди часто покупают джинсы и футболки одновременно, то спрос на футболки также увеличится;

3) климатические или сезонные изменения. Спрос на летние футболки может оказаться гораздо выше, чем на футболки к началу учебного года;

4) изменение доходов. Если экономическая ситуация улучшается и у людей появляется больше денег, то они охотно покупают те же вещи и в таком же количестве по более высокой цене. В период спада происходит обратное. Экономисты обычно говорят, что доходы влияют на спрос.

Существуют различные типы товаров:

а) товары низшей категории, т. е. менее ценные товары (но они имеют хорошее качество), приобретаемые людьми с низкими доходами; например хлеб, крупяные изделия и т. д.;

б) товары высшей категории (более ценные) — овощи, фрукты, мясо, новая одежда, обувь и т. д.

Если доходы потребителей возрастают, то растет спрос на товары высшей категории, а кривая спроса сдвигается вверх и вправо (а спрос на товары низшей категории сокращается);

5) количество покупателей. На спрос на конкретный товар также влияет и количество людей, являющихся участниками рынка данного товара. Спрос на попкорн (воздушную кукурузу) внутри кинотеатра значительно выше, чем на улице, поскольку и попкорн, и кинофильм неотделимы друг о друга;

6) изменения в стиле, вкусах, привычках. Очевидно, что мода меняется. Возможно, футболки исчезнут так же, как и туфли на платформе, чтобы появиться вновь, скажем, в 2015 г.;

7) перспективные ожидания. Как изменится цена в будущем — возрастет или снизится? Перспективные ожидания не слишком сильно влияют на спрос на футболки. Однако ожидания будущих цен на такие товары, как компьютеры, жилье и автомобили, влияют на спрос.

Если происходит любое из этих событий, кривая спроса изменяется таким образом, что величина спроса на товар при существующих ценах будет выше или ниже, чем предполагалось первоначально. Если спрос увеличится, то кривая спроса сдвинется вправо. Если же спрос уменьшится, то кривая спроса сдвинется влево, а не вниз.

График спроса — это всегда кривая линия сверху вниз и слева направо, однако вид кривой и наклон для различных продуктов может сильно отличаться. Например, если цена пакета молока вырастет втрое, то спрос на него уменьшится. И если цена на кока-колу увеличится втрое, то спрос на нее тоже уменьшится. Однако, несмотря на то, что цены возросли в одинаковое количество раз, продажа молока уменьшится не так сильно, как продажа кока-колы, и все потому, что людям гораздо легче обойтись без кока-колы, чем без молока. Количество покупаемого молока менее чувствительно к изменениям в цене, чем количество покупаемых прохладительных напитков. Экономисты объяснили бы это, сказав, что спрос на кока-колу эластичен, а спрос на молоко неэластичен. Эластичность описывает, в какой степени изменение цены влияет на величину спроса. Когда спрос на какой-то продукт неэластичен, изменения в цене мало влияют на изменение спроса. И наоборот, когда спрос на

продукт эластичен, даже небольшие изменения в цене повлекут значительные изменения в спросе. Помимо эластичного и неэластичного спроса, бывает **спрос единичной эластичности** — это ситуация, когда 1%-ное изменение цены вызывает 1%-ное изменение спроса на товар; **спрос бесконечно эластичный** — ситуация, когда имеется только одна цена, по которой потребители покупают товар; **спрос совершенно неэластичный**, когда потребители приобретают фиксированное количество товара независимо от его цены.

Спрос на товары бывает неэластичным по одной из нижеследующих причин.

1. Это товары первой необходимости. Несмотря на изменения в цене, покупатели продолжают приобретать товары первой необходимости. У хлеба, молока, бензина и других аналогичных продуктов неэластичная кривая спроса.

2. Для них трудно найти заменители. У Кока-Колы эластичная кривая спроса, потому что ее легко заменить на фруктовый сок, минеральную воду или другие газированные напитки. Но существует мало заменителей молока.

3. Они относительно недороги. Люди менее склонны менять свои покупательские привычки, если изменяется цена какого-либо недорогого продукта.

4. Безвыходное положение потребителей. Если у вас заканчивается бензин, вы вряд ли будете искать место, где можно заправиться подешевле.

Измерить эластичность можно с помощью коэффициента эластичности, который показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1%:

Рост объема спроса, %

$\frac{\Delta Q}{Q}$ —

$\frac{\Delta P}{P}$ —
сп Снижение цен, %

Однако покупатели — только одна часть рынка. Кроме того, производители (продавцы) играют активную роль на рынке, оказывая влияние на предложение.

То количество товаров, которое продавцы готовы продать по различной цене в конкретном месте и в конкретное время, экономисты называют предложением. **Предложение** — это зависимость между количеством товара, которое продавцы хотят и могут продать, и ценами на этот товар.

И аналогично шкале спроса на музыкальные диски можно разработать шкалу предложения, показывающую, какое количество товара по различным ценам предлагают продавцы.

Шкала предложения музыкальных

дисков:

Цена (P), руб.	70	80	90	100	110	120	140
Величина предложения	30	45	60	70	90	120	150

Аналогично спросу, величина предложения — это количество товаров и услуг, которые продавцы способны и готовы продать по определенной цене в определенном месте и в определенное время.

Графическая зависимость между ценой и объемом предложения получила название кривой предложения S (рис. 5).



Рис. 5. Кривая предложения

Сущность закона предложения в том, что при прочих равных условиях изменение величины предложения товара или услуги находится в прямой зависимости от изменения цены товара, т. е. чем больше цена, тем больше величина предложения. Так же как и кривая спроса, кривая

наклон. Если предложение изменится, кривая предложения сдвинется либо вправо (но не вниз), либо влево (но не вверх). Проще говоря, это означает, что продавцы предложат больше или меньше конкретного товара при всех возможных ценах на него. Каждый из

нижеперечисленных факторов может оказать влияние на величину предложения.

1. **Изменение себестоимости производства.** Если затраты при производстве продукта снизятся, это позволит производителю выбросить больше товара на рынок. Многие бизнесмены вкладывают деньги в исследования, чтобы усовершенствовать стратегию производства и сконструировать более эффективное оборудование, что позволит снизить затраты на производство. Многие работники предлагают пути снижения себестоимости и повышения производительности. Рост себестоимости приведет к противоположному результату — предложение снизится.

2. **Другие источники получения прибыли.** Большинство товаропроизводителей могут выпускать не один, а несколько видов продукции. Если цена на продукт, который еще не производился (но может быть запущен в производство), растет, то производители могут переключиться на выпуск этой продукции. Например, с ростом популярности персональных компьютеров многие мебельные фабрики перешли на выпуск столов, специально спроектированных под компьютеры.

3. **Изменения в технологии производства,** которые приводят к повышению производительности труда (замена ручного труда машинным) и к увеличению предложения.

4. **Цены на другие товары** (часто рост цен на одни товары приводит к изменению предложения других). Если увеличивается цена на кукурузу, а цена пшеницы остается прежней, то предложение пшеницы уменьшается, так как часть посевных площадей, на которых возделывалась пшеница, будет засеяна кукурузой.

5. **Изменение количества продавцов (покупателей).** Возникновение на рынке новых предприятий увеличивает предложение. Например, когда в конце 1980-х гг. горные велосипеды стали необыкновенно популярны, многие фирмы начали их выпуск, и

предложение увеличилось очень резко.

6. **Налоги и дотации.** Если увеличиваются налоги, то предложение сокращается, а если увеличиваются дотации, то предложение повышается, что приводит к сдвигу кривой предложения вправо.

7. **Перспективные ожидания.** Если производитель прогнозирует рост цен в недалеком будущем, он может уже сегодня увеличить выпуск в надежде на последующее получение прибыли. Аналогично пессимистические прогнозы относительно цен в будущем могут привести к падению производства.

Форма и наклон кривой предложения для различных товаров будут меняться в зависимости от их эластичности точно так же, как и для кривой спроса. Эластичность предложения измеряется пропорционально изменению предложения, последовавшему за изменением цены. Когда изменение цены незначительно влияет на предложение товара или услуги, то предложение неэластичное. И наоборот, если даже небольшое изменение в цене влечет за собой значительное изменение предложения данного товара или услуги, то предложение такого товара или услуги эластичное.

Кроме эластичного и неэластичного предложений, существуют: предложение единичной эластичности — это когда 1%-ное увеличение цены ведет к 1%-ному увеличению предложения товаров на рынке; эластичность предложения в мгновенный период (т. е. период времени мал, и производители не успевают отреагировать на изменения) — предложение фиксировано; эластичность предложения в долгосрочный период (отрезок времени достаточен для создания новых производственных мощностей) — предложение наиболее эластично.

Измеряется эластичность предложения с помощью коэффициента эластичности, который показывает, на сколько процентов изменится величина предложения при изменении цены на 1%. Он всегда имеет положительный знак, так как между ценой и величиной предложения всегда существует прямая зависимость.

4.5 Рыночное равновесие

Шкалы спроса и предложения показывают нам, сколько товаров покупатели могли бы купить, а продавцы предложить при различных ценах. Сами по себе цены не могут сказать нам, при какой цене действительно произойдет купля-продажа. Однако пересечение этих двух кривых имеет очень важное значение в экономике. Взаимодействие предложения и спроса в результате приведет к установлению равновесной, или рыночной, цены. Рыночная цена — это именно та цена, при которой спрос равен предложению и товар или услуги действительно могут быть обменены на деньги.

Рыночная цена не может опуститься ниже цены предложения, так как производство и сбыт становятся нерентабельными. Цена не может быть выше цены спроса потому, что у покупателя нет больше денег на покупку. Если интересы производителя и покупателя совпадают, то устанавливается рыночное равновесие.

Объединим в одну таблицу шкалу спроса и предложения.

Величина предложения	Цена, руб.	Величина спроса, шт или	Избыток (+)
7	70	60	-53
11	80	35	-24
18	90	25	-7
20	100	20	0
30	110	14	+ 16
50	120	8	+42
80	140	5	+75

Только при цене в 100 рублей не будет ни недостатка, ни избытка, т. е. величина спроса совпадет с величиной предложения.

Эта цена будет считаться равновесной, так как при этой цене решения покупателей о покупке и продавцов о продаже взаимно согласуются.

Графически рыночное равновесие можно изобразить следующим образом (рис. 6):

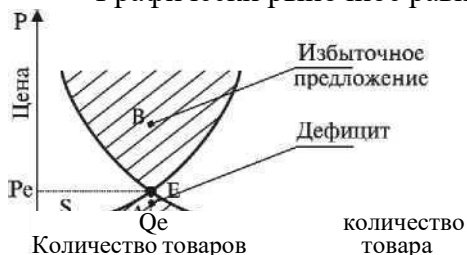


Рис. 6. Рыночное равновесие

Точка E — это равновесная цена, образовавшаяся на пересечении кривых спроса и предложения.

P_e - равновесная цена
Уравновешивающая функция цены — способ-

$>0 Q_e$ - равновесное количество конкурентных сил спроса и предложения устанавливать цену на уровне, при котором

решения о продаже и купле синхронизируются.

Изображенная выше модель установления равновесной цены является статической.

В реальной жизни рыночная цена не может долгое время оставаться неизменной, поэтому для рыночного равновесия характерна динамическая модель.

Такие модели в XIX в. были предложены Л. Вальрасом и А. Маршаллом.

1. **Суть модели Л. Вальраса** заключается в том, что поиск рыночного равновесия происходит в краткосрочном периоде: производители уменьшают выпуск продукции, а покупатели предъявляют прежнюю величину спроса. Покупатели начинают соперничать, что приводит к росту цены. Стимулируется выпуск товаров, а дефицит исчезает.

2. **Модель А. Маршалла** описывает рыночное равновесие в долгосрочном периоде, т. е. объем предложения в состоянии реагировать на высокую рыночную цену спроса. Таким образом, происходит анализ состояния дефицита товаров. Взаимодействие спроса и предложения на рынке ведет к установлению рыночного равновесия, которое позволяет определить равновесную цену и равновесное количество товара.

При изменении спроса или предложения, либо того и другого одновременно происходит изменение рыночной (равновесной) цены.

Вмешательство внешних сил (в таком качестве могут выступать государство и монополии) приводит к нарушению установленного состояния экономического равновесия:

1) утверждение государством «потолка» цены (ниже равновесной) приводит к формированию стойкого дефицита товаров или услуг, устранить который не под силу государству, так как цена ниже равновесной не заинтересовывает производителей увеличивать производство (см. рис. 6);

2) установление государством (монополией) цены выше равновесной ведет к формированию излишка товаров (затовариванию), который государству приходится закупать на деньги налогоплательщиков (рис. 6).

4.6 Рынок как регулятор производства товаров

Рыночные системы обладают механизмом саморегулирования, который включает в себя не только спрос и предложение товаров и услуг и равновесную (рыночную) цену, но и конкуренцию.

Что бы вы ни купили сегодня, завтра, через месяц, без конкуренции стоило бы больше. Конкуренция является одним из столпов свободного предпринимательства. Она служит интересам продавцов и вашим интересам как покупателя.

При наличии конкуренции на рынке производители постоянно стремятся снизить свои производственные затраты, чтобы увеличить прибыль. В результате этого повышается производительность, снижаются издержки, и компания получает возможность уменьшить розничные цены. Таким образом, повышая эффективность производства, конкуренция ведет к снижению цен.

Конкуренция также побуждает производителей улучшать качество товаров и услуг и постоянно увеличивать их разнообразие. Потребители быстро определяют, какие предприятия производят продукты высшего качества, и эти предприятия получают большую

прибыль. Следовательно, производители на конкурирующих рынках должны постоянно изобретать новые товары и услуги для завоевания большей части рынка.

Производители должны постоянно бороться с конкурентами за покупателей на рынке сбыта. В условиях развитой экономики такая борьба может вестись только расширением и улучшением ассортимента высококачественных товаров и услуг, предлагаемых по более низким ценам. В итоге выигрывает потребитель и все общество в целом.

В условиях экономической системы России и аналогичных ей потребители и продавцы обмениваются товарами и услугами на многих конкурирующих рынках. Рынок существует везде и всюду, где люди собираются вместе, чтобы купить или продать свои товары или услуги. Подобный обмен осуществляется свободно. Это дает возможность людям честно и эффективно заниматься бизнесом. В самом деле, возьмите количество покупок, которые вы сделали сегодня, умножьте его на количество жителей в России, и вы получите представление о количестве сделок, ежедневно совершаемых на рынках России.

Экономисты часто говорят о структуре таких рынков, подразумевая под этим число и возможности участвующих в них покупателей и продавцов.

Важнейшими параметрами, которые характеризуют тип рынка, являются:

- 1) количество и размеры фирм-продавцов товаров;
- 2) тип товара (продукции или услуги);
- 3) условия доступа продавцов на рынок;
- 4) возможности контроля над рынком.

В некоторых отраслях промышленности, таких как автомобилестроение, 3 или 4 корпорации, а также несколько крупнейших зарубежных компаний, удовлетворяют спрос миллионов потребителей. И наоборот, в промышленности военных самолетов имеется всего лишь несколько производителей и покупателей. А на рынке ценных бумаг существует одновременно много покупателей и продавцов.

Существует 4 основных типа конкурирующих рынков: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и монополия.

Закон спроса и предложения наиболее эффективно действует в условиях совершенной конкуренции. По мнению экономистов, совершенная конкуренция должна удовлетворять всем нижеперечисленным условиям:

- 1) много покупателей и продавцов; ни один отдельный человек или предприятие не могут повлиять на положение на рынке, в том числе и на цену;
- 2) разные предприятия предлагают к продаже одинаковые товары и услуги;
- 3) ни один из продавцов или покупателей не знает о рынке больше, чем остальные;
- 4) покупатели и продавцы могут свободно выходить на рынок и покидать его.

Только очень немногие рынки полностью отвечают этим требованиям. Это, в частности, Нью-Йоркская и Американская фондовые биржи и другие аналогичные биржи ценных бумаг, которые являются хорошими примерами совершенной конкуренции:

- 1) количество покупателей и продавцов акций и облигаций таково, что за редким исключением ни один человек или группа не могут контролировать рынок по отдельным видам ценных бумаг;
- 2) отдельные ценные бумаги каждой из фирм полностью идентичны и взаимозаменяемы;
- 3) все сделки регистрируются, и информация доступна широкой публике;
- 4) сделки купли-продажи совершаются по желанию участвующих сторон.

Продукция сельского хозяйства, такая как пшеница, кукуруза, мясо и фасоль, часто покупается и продается в условиях совершенной конкуренции на рынке. Аналогично обстоит дело и с рынками сырья, такого как железная руда, медь и нефть. Совершенная конкуренция существует далеко не в каждой отрасли промышленности и не во всех сферах деятельности. Рынок с большим числом продавцов, которые предлагают схожие, но не идентичные товары, экономисты называют монополистической конкуренцией.

Теория монополистической конкуренции основывается на трех допущениях:

- 1) дифференциации продукта;
- 2) большом количестве продавцов;

3) свободном входе фирм и ресурсов в отрасль и выходе из нее. Многие компании напряженно работают, чтобы произвести

товары, которые являются особыми или уникальными. Когда много компаний продают схожие товары, они стараются объяснить, что их товары обладают «новыми, улучшенными» качествами, или предназначены «специально для профессионалов», или они «наилучшие за самую низкую плату». Процесс создания уникальной продукции для монополистического рынка известен под названием товарной дифференциации. Успешная дифференциация позволяет предприятию создать такую продукцию, которую потребители предпочтут продукции его конкурентов. Существует несколько способов товарной дифференциации.

1. **Предоставление дополнительных услуг покупателям.** Предположим, что вы подъезжаете к бензоколонке, одной из четырех, расположенных недалеко одна от другой. В каждой продается бензин одной и той же марки по одной и той же цене. Почему вы выбираете именно эту бензоколонку? Возможно, на одной бензоколонке вам во время заправки вымоют машину, на другой — проверят уровень масла и протрут ветровое стекло. На третьей бензоколонке принимают больше видов кредитных карточек. Любая форма расчета, бесплатная доставка и возможность купить товар, не выходя из машины, — вот примеры дополнительных услуг, которые оказывают предприятия, чтобы привлечь к себе покупателей.

Хотя условия торгов на фондовой бирже наиболее близки к совершенной конкуренции, действия самих брокеров являются примером монополистической конкуренции в сфере услуг. Конечно брокеры не будут уверять вас, что акции какой-либо компании, которые покупают или продают именно они, отличаются от таких же у других брокеров. Но брокеры конкурируют друг с другом за право совершать сделки от имени клиента. Они стараются представить свои услуги более привлекательными, чем услуги их конкурентов, чтобы потенциальный покупатель обратился именно к ним, когда решит вновь инвестировать деньги.

2. **Престиж.** Для дифференциации своих товаров многие предприятия используют яркие, красочные этикетки. Многие компании напряженно работают над созданием имиджа высокого качества производимой продукции. Людям, которые покупают «Мерседесы» и «Жадилаки», нужно нечто большее, чем просто транспортное средство для поездки в ближайший гастроном.

3. **Гарантии и обслуживание.** Когда люди покупают программное обеспечение для персональных компьютеров, они обращаются к услугам фирмы, обеспечивающей наилучшее техническое обслуживание. Часто именно предоставление гарантии убеждает вас купить именно эту продукцию, а не другую. А репутация станции технического обслуживания автомобилей может повлиять на выбор марки автомашины при покупке.

Многие продукты продаются на рынке, где царит монополистическая конкуренция, но если в какой-либо отрасли промышленности доминируют несколько наиболее крупных предприятий, такая ситуация называется **олигополией**.

Термин «олигополия» применяется для описания рынка, на котором господствуют несколько (примерно от 3 до 5) крупных организаций. На рынке реализуются как стандартизированные, так и дифференцированные продукты.

Для олигополистической фирмы характерны следующие черты: высокий уровень концентрации капитала и производства, способность влиять на объемы производства и уровень цен в отрасли. Отношения между олигополистическими фирмами характеризуются как взаимозависимость.

Примером подобных отраслей промышленности является производство готовых завтраков, компьютерной техники и прохладительных напитков. Изменение структуры рынка в какой-либо отрасли при переходе от большого числа предприятий, продававших дифференцированные товары, к нескольким доминирующим предприятиям, экономисты называют изменением уровня концентрации. Уровень концентрации определяется по проценту от общего объема товаров отрасли, произведенному четыремя крупнейшими предприятиями.

Олигополии существуют потому, что конкурирующим предприятиям трудно выйти на данный рынок. Имеется ряд барьеров, препятствующих проникновению новых конкурентов на существующий рынок. Один из таких барьеров — высокая стоимость выхода на рынок (в

автомобильной промышленности величина необходимого для этого капитала доходит до нескольких миллиардов долларов).

При существовании олигополии ценовая конкуренция менее эффективна. Предприятия знают, что если они понизят цены, конкуренты сделают то же самое. Тогда вместо возросшего объема продаж, компенсирующего снижение цены, снижение цен приведет просто к уменьшению доходов. Вместо ценовой борьбы за покупателя олигополии часто ориентируются на лидерство в ценах, соглашения и традиции в определении ценовой политики.

Лидерство в ценах означает такую практику, когда одно из предприятий отрасли, обычно крупнейшее, назначает свои цены, а остальные им следуют.

Соглашения могут тайно заключаться между двумя или несколькими крупнейшими фирмами для установления фиксированных цен или раздела рынка. В большинстве случаев это считается противозаконным.

Назначение цен или доли влияния на рынке может основываться и на длительно существующем положении вещей, ставшем уже традицией.

В условиях монополистической конкуренции и олигополии особую роль играет реклама, призванная дифференцировать продукцию предприятий в глазах покупателей. Однако реклама является лишь частью рыночного процесса дифференциации продукции и услуг и доведения их до потребителя.

Все, что происходит между производством и потреблением, для экономиста попадает под категорию маркетинга. **Маркетинг** — это деятельность, помогающая встрече покупателя и продавца. Помимо рекламы, маркетинг включает в себя куплю и продажу, транспортировку и складирование, планирование номенклатуры изделий, исследование рынка, продвижение товара на рынке, обслуживание потребителя, финансирование, страхование и т. д.

Предприниматели находят для своих товаров и услуг рынки сбыта среди потенциальных покупателей. Для выполнения этой задачи бизнесмены поручают служащим своей фирмы осуществлять различную маркетинговую деятельность. В ведущих корпорациях сотни людей занимаются проверкой идеи по созданию новой продукции, в то время как другие разрабатывают и доводят до совершенства упаковку. Третьи будут заняты рекламой продукта и продвижением его на рынке. Концепция маркетинга включает в себя 4 ступени, или, как говорят, 4 «П» маркетинга — продукт, продажную цену, продвижение и позицию.

Продукт. Все начинается с того, что представляет собой продукт. Чтобы успешно дифференцировать свой продукт, предприниматель должен сначала определить, какой именно продукт необходим потенциальному покупателю. Для этого предприятия проводят исследования рынка. Они могут использовать опросы по телефону, по почте или просто расспрашивать людей на улице или в магазинах.

Серьезный статистический анализ может выявить желания потребителей, опираясь на информацию о выборочном потребителе. Исследователи используют математические методы для составления маркетинговых выборок. Вопросы, которые задают исследователи, зависят от стоящей перед ними задачи.

Продажная цена. Предприятия должны определить цену продажи, которая будет покрывать все затраты и приносить прибыль. В затраты включаются постоянные издержки, такие как арендные платежи, страховка. Необходимо учитывать также переменные издержки. Все эти затраты используются для определения точки самоокупаемости — момента, когда доход от продаж равен сумме постоянных и переменных издержек. По одну сторону от этой точки предприятие будет нести убытки, по другую — получать прибыль. Предприятия должны быть осторожны и не назначать завышенную цену на продукцию. Если у конкурентов цены ниже, то либо они обладают специфической информацией, позволяющей им производить и продавать с меньшими затратами, либо их предприятие работает более эффективно.

Продвижение. Продвижение является ключевой частью маркетинга и товарной дифференциации. В этом смысле продвижение является связующим звеном между предприятием и потребителем.

Продвижение в состоянии обеспечить устойчивый рост спроса на продукцию, а не

внезапные резкие его колебания. Использование рекламы в средствах массовой информации, по почте или при личных контактах — это только несколько путей, с помощью которых производители могут познакомить потребителя со своей продукцией. Если покупатели ничего не знают о продукте, они не будут его покупать.

Некоторые критики рекламы утверждают, что суммы, потраченные на то, чтобы проинформировать потребителя и способствовать продаже, — зря выброшенные деньги. Но специалисты по рекламе говорят, что благодаря маркетинговым исследованиям предприниматели определяют, чего же хочет потребитель. Благодаря рекламе предприниматели рассказывают людям, какая же имеется продукция. Реклама даже может дать потребителю «оправдание» своей покупке.

Позиция. Чтобы продукт стал полезным, он должен появиться в нужное время в нужном месте. Продать свою продукцию предприниматель может только предчувствуя, где и когда потребитель ее купит. Плохо выбранное место торговли не раз оказывалось причиной краха предпринимательства. Успех предприятий, действующих в условиях олигополистической или монополистической конкуренции, часто зависит от их способностей в области маркетинга. Однако, если на рынке есть только один продавец — монополия, это становится уже не так важно.

При монополии одна-единственная организация регулирует предложение. Это позволяет ей выбрать любую цену из возможных в соответствии с кривой спроса. Монополию отличают следующие черты:

- 1) в наличии единственный продавец, или монополист;
- 2) нет близких заменителей данного товара. Ни одна из организаций не предлагает аналогичный товар. Поэтому покупатель вынужден либо платить назначенную монополистом цену, либо обходиться без этого товара;

- 3) существование барьеров для выхода других предприятий на данный рынок. Конкуренты не могут выйти на этот рынок, поскольку для этого требуется колоссальный капитал. Сегодня практически все монополии являются противозаконными. Однако закон допускает существование монополии в некоторых конкретных случаях.

К легальным монополиям относятся коммунальные службы, патентная система, авторские права и товарные знаки.

Коммунальные службы обычно находятся в ведении частных предприятий, которые обеспечивают население жизненно важными услугами. Они обладают монополией, поскольку в этой области конкуренция может навредить общественным интересам. К коммунальным службам относятся электро-, газо- и водоснабжение. Государство особенно тщательно следит за этой сферой и регулирует ее деятельность. Конкуренция обеспечивает сфере предпринимательства стимулы к снижению цен и улучшению услуг. В данном случае роль конкурента выполняет государство, регулируя деятельность коммунальных служб. Это наблюдение осуществляют специальные комиссии, которые определяют объем услуг и возможную цену на них.

Государственные лицензии разрешают конкретному предприятию работать вне конкуренции в интересах населения данной территории.

Патенты как вид монополии. Правительство гарантирует патентную защиту новым продуктам и технологиям. В этом смысле патент является монополией. Он дает изобретателю исключительное право использования нового товара или идеи в течение определенного периода времени. Продукция некоторых отраслей промышленности, таких как алюминиевая, химическая и электронная, защищена патентами. Конкурирующие предприятия не могут начать работу в этих отраслях, пока не заплатят владельцам патентов за разрешение использовать технологии или не найдут новый метод производства, еще не защищенный патентом.

Авторские права и товарные знаки как вид монополии. Авторское право действительно на протяжении всей жизни автора и в течение 50 лет после его смерти. Товарные знаки — это специальные рисунки, названия или символы, которые позволяют идентифицировать товар, услугу или предприятие.

Монополии могут быть двух типов:

1) **естественная** (или регулируемая государством) монополия возникает в отраслях экономики, производящих уникальную продукцию в условиях отсутствия конкуренции. Этот тип монополии существует неограниченное время, признается обществом и закрепляется законодательством. Государство обязано непосредственно регулировать рынки естественных монополий. Естественные монополии господствуют в отраслях, добывающих и транспортирующих энергоресурсы, в транспорте, связи и коммунальном хозяйстве;

2) **стихийно возникающая** (нерегулируемая или частично регулируемая государством) монополия. Монополии могут возникать стихийно, когда территориальный рынок обслуживает одно предприятие, продающее товар, не имеющий заменителей. Монополии этого типа не отличаются устойчивостью, возникают и исчезают стихийно. Они регламентируются законодательством, но не являются объектами прямого, постоянного государственного регулирования.

Стихийные монополии возникают при появлении барьеров, препятствующих появлению конкурентов на рынке:

1) **юридические барьеры** — это законодательная защита авторских прав на научно-технические разработки и изобретения; лицензирование государством отдельных видов деятельности; право частной собственности на разработку запасов природных ресурсов;

2) **экономические барьеры** — создание крупного предприятия предполагает большие затраты капитала: неэластичный спрос препятствует расширению объемов производства, поэтому новые конкуренты будут получать малую прибыль;

3) **технологические барьеры** — сложность и уникальность современных технологий затрудняет их успешное копирование. Существует несколько типов несовершенной конкуренции:

1) в отраслях, производящих сравнительно однородную продукцию. Это предприятия по производству пищевых продуктов, текстильного волокна, сырьевых материалов. Этот тип похож на модель совершенной конкуренции. Производители и продавцы имеют ограниченные возможности влиять на цены. Здесь складывается неценовая конкуренция;

2) в отраслях, выпускающих разнообразную продукцию. Это машиностроение, химическая промышленность, строительство, деревообработка. Этот тип близок к модели монопольного рынка. Производители имеют возможность формировать цены, одновременно ведется неценовая конкуренция. Производство является неубыточным, если затраты на него окупаются, но не приносят прибыли.

Сумма выручки от продажи всех товаров равна себестоимости всех проданных товаров. Показатель КПТ (количество проданных товаров) будет соответствовать точке неубыточности производства:

$$\text{КПТ} = \frac{\text{Общие постоянные затраты}}{\text{Цена} - \text{Переменные затраты на единицу товара}}$$

При таком количестве реализуемых на рынке товаров их цена будет равна себестоимости. Точка неубыточности будет определять верхний и нижний пределы цены при меняющемся спросе на товар. По мере повышения цены товара спрос на него ослабевает, это вызывает сокращение объема производства. А уменьшение выпуска продукции приводит к росту себестоимости. Себестоимость будет расти быстрее цены и достигнет ее уровня. Предприятие перестанет получать прибыль. Достигнутый уровень цены окажется ее верхним пределом, за которым производство будет приносить убытки. Этому уровню соответствует первая точка неубыточности производства. По мере понижения цены будет расти объем продажи товара. Однако уровень цены будет приближаться к уровню себестоимости производства, пока не сравняется с ним. Это будет происходить, потому что снижение цен по мере роста объема производства будет опережать снижение себестоимости. Когда цена опустится до уровня себестоимости, предприятие перестанет получать прибыль. Дальнейшее снижение цены будет приносить убытки. Достигнутый уровень цены — ее нижний предел — это вторая точка неубыточности.

Государственное регулирование: антимонопольное законодательство. Система свободного предпринимательства основывается на убеждении, что конкуренция наилучшим образом служит интересам всех членов общества. Когда предприниматели заключают между собой соглашения о назначении цен или разделе рынков, потребители только проигрывают от такой конкуренции. В результате цены искусственно завышаются, и потребители вынуждены платить больше за те же товары. Это наносит вред экономике в целом, так как уровень цен на товары и услуги определяет предложение и наиболее эффективный способ производства.

По этой причине федеральное правительство принимает антимонопольное законодательство, призванное защитить конкуренцию. Тем не менее многие предприятия естественно стремятся к максимальному росту и контролю над рынком, а если возможно, то и над несколькими рынками. Одним из путей достижения этой цели является слияние компаний.

Для расширения бизнеса существуют два пути: внутренний и внешний. Когда предприятия расширяются изнутри, они строят новые заводы, устанавливают дополнительное оборудование и нанимают еще служащих. Внешний путь расширения деятельности предполагает слияние компаний.

Слияние компаний происходит, когда одна компания приобретает акции другой. Вследствие слияния вторая компания либо распускается, либо становится составной частью первой.

Слияние фирм происходит по нескольким причинам. Некоторые предприятия приобретают другие фирмы для расширения ассортимента производства, снижая таким образом степень риска на случай колебаний рыночной конъюнктуры. Другие стремятся к увеличению объема производства. Третьи же покупают акции маркетинговых и транспортных компаний для уменьшения собственных расходов. Некоторые корпорации видят в слиянии компаний способ устранения бывших конкурентов. Слияние компаний может идти по 3 направлениям: горизонтальное, вертикальное или конгломеративное.

Горизонтальное слияние. Это соединение двух или более компаний, занятых в одной сфере производства. Примером может служить слияние двух издательств или двух автомобильных заводов в один концерн.

Вертикальное слияние. Это соединение двух или более компаний, осуществляющих различные стадии одной технологической цепочки, которая называется вертикальной интеграцией. Примером вертикального слияния может быть ситуация, при которой автомобильная компания приобретает сталелитейный завод для производства собственной стали, необходимой для изготовления автомобилей.

Конгломеративное слияние. Конгломерат совмещает в одной финансово-управленческой структуре несколько видов производства, совершенно не связанных между собой. Примером конгломерата является слияние фирмы, производящей сигареты с фирмой, специализирующейся на производстве корма для собак.

Современная антимонопольная политика государства прежде всего направлена на использование преимуществ естественной монополии под контролем государства и общества и недопущение или ограничение искусственной монополии. В этих целях принимаются меры против чрезмерной концентрации экономической мощи, искусственных дефицитов, ценовых злоупотреблений. Одновременно стимулируется свободная и честная конкуренция в экономике. В случае выявления монополизма к предприятию могут применяться меры **демонополизации**: денежные компенсации, штрафы, запрет на навязывание своей продукции через продажу ее в комплекте, а то и самое суровое — разукрупнение компании, т. е. ее раздел на несколько фирм.

4.7 Теория поведения потребителя

Потребитель — это тот, кто покупает товары или услуги для своих собственных нужд. Время от времени потребителем бывает каждый человек.

Расходы потребителей — это самый крупный сектор экономики. Даже незначительные изменения в уровне потребительских расходов могут оказать глубочайшее влияние на экономику в целом.

Являясь покупателем, человек испытывает на себе всю сложность проблемы

ограниченных возможностей. Его желания намного превосходят необходимые для их удовлетворения ресурсы.

Но прежде чем купить что-либо или отложить имеющиеся деньги, человек должен их заработать. Существует два пути получения дохода — заработать деньги профессиональным трудом и использовать уже имеющиеся богатства.

Доход от профессиональной деятельности. Большую часть денег, которую будущий потребитель будет зарабатывать, вероятно, будет составлять заработная плата. В обмен на свой труд он будет получать заработную плату или оклад. Сколько заработает человек, зависит от места работы, его способностей, усердия и некоторых других факторов.

Доход от богатства. Богатством называется стоимость всех тех вещей, которыми владеет человек. Суммируя стоимость всего имущества, счета в банке, денежные сбережения и другие средства, можно получить общую величину богатства.

Если богатство использовать определенным образом, то оно может приносить доход своему владельцу. Например, если у вас есть мотоцикл, вы можете дать его на прокат своим знакомым за условленную плату. В таком случае экономисты сказали бы, что вы используете свое богатство для получения ренты. Если богатство в денежной форме дается кому-нибудь в ссуду под проценты или помещается также под проценты в банк, оно приносит своему владельцу доход в виде процентов с капитала. Рента и проценты с капитала являются двумя формами дохода, которые можно получать от богатства.

Главной задачей любого производства является удовлетворение потребностей человека и общества в целом. **Потребность** — это состояние человека, которое отражает противоречие между желаемым и имеющимся, но при этом побуждает его к действию.

Производство и потребности неразрывно связаны:

- 1) потребности человека постоянно растут, а объемы производства ограничены доступными ресурсами;
- 2) потребности стимулируют производство, а производство, создавая новые ценности, оказывает влияние на потребности;
- 3) для постоянно растущих потребностей необходимо увеличивать объемы производства;

4) общий объем потребления должен быть меньше количества производимых благ.

Существуют различные виды классификации потребностей.

1. По отношению к масштабам и структуре производства:

- 1) абсолютные, перспективные;
- 2) действительные, необходимые;
- 3) подлежащие удовлетворению;
- 4) фактически удовлетворяемые.

2. С точки зрения уровня развития:

- 1) элементарные (физические);
- 2) высшие (социальные).

3. По роли потребностей в воспроизводстве рабочей силы:

- 1) физические;
- 2) интеллектуальные;
- 3) социальные.

4. В зависимости от социальной структуры общества:

- 1) потребности общества в целом;
- 2) потребности социальных групп;
- 3) потребности отдельных людей.

Но на пути удовлетворения потребностей лежит ограниченность экономических ресурсов, так как все виды ресурсов, а именно земля, труд, капитал, предпринимательская способность являются относительно редкими, т. е. их объема недостаточно для удовлетворения безгранично растущих потребностей.

Проблема выбора является одной из центральных в современной экономической науке.

На потребительский выбор влияют:

- 1) личностные факторы:

- а) возраст;
- б) образование;
- в) пол;
- 2) психологические факторы (например, избирательное запоминание и искажение, характер, темперамент);
- 3) культурные факторы (например, принадлежность к субкультуре);
- 4) социальные факторы (принадлежность к определенной социальной группе или политической партии);
- 5) экономические факторы (доходы, цены на товары, совокупная и предельная полезность).

Теория потребительского поведения, исследующая механизм взаимодействия потребностей человека и индивидуального спроса, строится на нескольких гипотезах:

- 1) доходы всех потребителей ограничены;
- 2) на все товары и услуги установлены цены;
- 3) все потребители осуществляют выбор самостоятельно, независимо друг от друга;
- 4) каждый потребитель стремится вести себя рационально, т. е. увеличить для себя максимальную полезность.

Полезность товара (услуги) для каждого человека индивидуальна: один любит хорошо отдохнуть, другой предпочитает хорошо покушать.

Полезность — это свойство товара удовлетворять одну или несколько потребностей человека.

О теории предельной полезности и законе об убывающей предельной полезности говорилось выше.

Графически потребительские предпочтения можно представить, используя кривые безразличия, которые представляют собой совокупность потребительских наборов, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения потребностей (рис. 7).

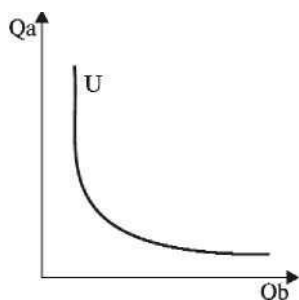
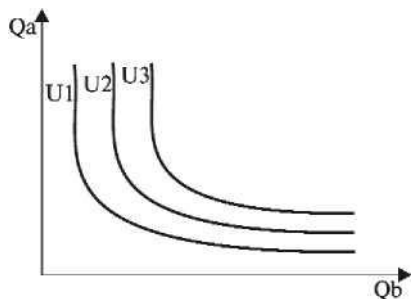


Рис. 7. Кривая безразличия

Набор товаров А и В в каждой точке кривой безразличия приносит потребителю одинаковую совокупную полезность.

Например, если кривая безразличия проходит через точки (6;4) и (2;7), то это означает, что набор из 6 товаров В и 4 товаров А приносит потребителю совокупную полезность, соответствующую набору из 2 товаров В и 7 товаров А.

Кривая безразличия соответствует некоторой постоянной величине совокупной полезности. Любому иному показателю совокупной полезности будет соответствовать другая кривая безразличия. Для каждого



потребителя можно построить бесконечно большое число кривых безразличия. Данный график носит название «карты безразличия» (рис. 8).

При этом любой набор товаров, соответствующий каждой точке кривой безразличия U2, приносит потребителю больше, чем любой набор товаров, соответствующий каждой

точке кривой безразличия U1.

У кривых безразличия можно выделить несколько свойств:

- 1) кривые безразличия не могут пересекаться;
- 2) кривые безразличия являются выпуклыми;
- 3) кривые безразличия имеют отрицательный наклон, причем угол наклона — это отношение предельной полезности товара А к предельной полезности товара В.

Все вышесказанное относится к стандартным наборам товаров. Однако существуют и другие формы кривых, характеризующие своеобразные вкусы потребителей:

- 1) **кривая безразличия** — горизонтальная линия (например, школьник не возьмет ни одного пирожка с капустой, сколько бы ему их не давали, взамен пирожка с яблоками, если он просто не любит капусту);
- 2) **кривая безразличия** — вертикальная линия (например, школьник не отдаст ни одного пирожка с яблоком, сколько бы пирожков с капустой ему ни предлагали взамен, — он не ест пирожки с капустой);
- 3) **кривая безразличия взаимозаменяемых товаров** (например, школьнику безразлично, чем перекусить — пирожком с яблоком или пирожком с капустой); следовательно, кривая безразличия будет иметь вид прямой линии с отрицательным наклоном;
- 4) **кривая безразличия взаимодополняющих товаров** (например, нитки и иголки являются взаимодополняющими товарами, — поэтому какое угодно увеличение количества катушек ниток не увеличит полезности иголок); кривая безразличия имеет вид прямого угла.

Как уже было сказано выше, выбор потребителя ограничен его денежным доходом и ценами на товары. В самом простом виде бюджетное ограничение потребителя при выборе двух товаров можно представить в виде бюджетной линии (рис. 9).

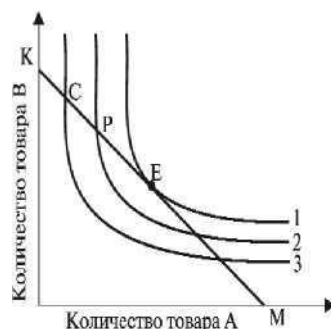


Каждой точке бюджетной линии соответствует набор товаров А и В, который потребитель может приобрести при данном доходе и ценах на товары. Любое изменение дохода или цен приводит к перемещению бюджетной линии. Если доход потребителя увели-

вается,
то

бюджет

Рис. 9. Бюджетная линия из положения 1 смещается в положение 2. Если снизится цена на товар А, то это приведет к перемещению конца бюджетной линии 1 в положение 3.



Объединив в одном графике карту безразличия и бюджетную линию, можно получить график потребительского выбора.

Точка пересечения (Е) называется точкой потребительского оптимума, так как расположена на наиболее высоко лежащей (из доступных потре- ^{Рис 10} *Бюджетная линия* бителю) кривой безразличия (рис. 10).

Снижение цены продукта приводит к возникновению эффектов:

- 1) **эффект дохода** — снижение цены продукта; позволяет потребителю купить большее количества продукта при прежнем уровне дохода, т. е. происходит увеличение реального дохода;
- 2) **эффект замещения** — снижение цены продукта делает его более выгодным для покупки, что приводит к увеличению желания потребителя заместить им относительно более дорогие товары.

4.8 Факторы производства

Земля является наиболее важным фактором производства. Рынок земли в отличие от капитала имеет практически бесконечный срок службы и, следовательно, может приносить владельцу бессрочный доход — **ренту**.

Ценообразование на землю имеет ряд особенностей, и главной из них является естественная ограниченность предложения земли. Для предложения других факторов подобного явления практически не наблюдается.

Таким образом, предложение земли, пригодной для использования в сельском хозяйстве или промышленности, всегда неэластично.

Цена земли зависит от величины спроса на нее, и в случае недостаточного спроса земля

может оказаться вообще бесплатной.

Экономическая рента — цена, которая выплачивается владельцу земли и природных ресурсов за их использование, так как они являются исчерпаемыми.

Поскольку качество земельных участков неоднородно, т. е. они различаются по плодородию, месторасположению, наличию в не-

драх полезных ископаемых и близостью к коммуникациям, то рента будет более высокой с наиболее плодородных участков, а самый неплодородный участок, используемый для обработки, в обычных условиях вообще не приносит своему владельцу ренты.

Рента выплачивается владельцу участка в виде арендной платы.

Арендная плата процент за находящийся на также за улучшение почвы, (орошение, удобрение). Если предложение превысит спрос, равновесия (рис. 11).

S — неэластичное

D — потенциальный

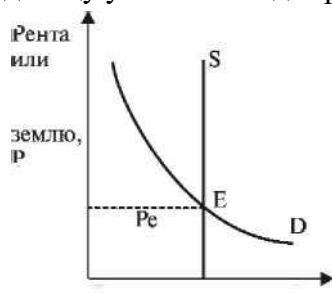


Рис. 11. Спрос и предложение земли

включает в себя рента, а также данный участок земли капитал, цена а произ-на веденное владельцем арендная плата повысит- ' ся, то и рынок выйдет из состояния

предложение земли;

спрос на землю;

E — точка равновесия.

Рента и цена земли — понятия разные. Цена земли

отражает денежную оценку, по которой она покупается и продается. Цена на землю определяется по формуле:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Размер земельной ренты}}{\text{Величина ссудного капитала}} \times 100\%$$

Итак, земля — это ресурс особого рода, количество которого ограничено, в связи с этим предложение земли совершенно неэластично. Поэтому величина земельной ренты определяется спросом на аренду земельных участков.

Труд — это деятельность работника, направленная на получение дохода.

Практически любой труд предполагает затраты физической, умственной и нервной энергии.

Австрийский экономист Л. фон Мизес выделил интровертный и экстравертный труд¹.

Экстравертный труд имеет целью получение дохода. Можно выделить 3 разновидности интровертного труда:

- 1) работа ради усовершенствования тела и разума;
- 2) труд, имеющий целью реализацию религиозных убеждений;
- 3) труд как рафинированная игра с целью избавиться от гнетущих мыслей и прогнать беспокойство.

Рынок труда представляет собой важнейшую сферу рыночных отношений.

Рынок труда — это общественно-экономическая форма движения рабочей силы (трудовых ресурсов).

Субъектами предложения на рынке труда выступают домашние хозяйства, а спроса — фирмы и государство.

Рынок труда выполняет следующие функции:

- 1) согласующую, т. е. обеспечивает согласование интересов работников и работодателя;
- 2) объединяющую, т. е. соединяет подготовку и использование рабочей силы;
- 3) регулирующую, т. е. регулирует доходы каждого работника;
- 4) формирующую, т. е. формирует оптимальную и профессиональную структуру кадров и кадровый резерв для общественного воспроизводства.

Объем предложения на рынке труда зависит от наличия **экономически активного населения** — трудоспособного населения, юридически имеющего возможность и желание

¹Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. — М., 2000. С. 548, 549

работать.

Экономически активное население можно разделить на занятых и безработных.

К занятым относятся:

- 1) выполняющие работу по найму;
- 2) временно отсутствующие на работе (по болезни, находящиеся в отпуске и т. п.);
- 3) самостоятельно обеспечивающие себя работой.

К экономически неактивному населению относятся:

- 1) учащиеся и студенты, посещающие дневные учебные заведения;
- 2) лица, получающие пенсии по старости, на льготных условиях, по инвалидности;
- 3) лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми;
- 4) отчаявшиеся найти работу и прекратившие ее поиски;
- 5) другие лица, у которых нет необходимости работать. Рынок труда отличается

чрезвычайно сложной структурой.

В зависимости от различных критериев можно выделить:

- 1) рынки физического и умственного труда;
- 2) профессиональные рынки (например, врачей, актеров);
- 3) региональные, областные, районные рынки;
- 4) рынки квалифицированного и неквалифицированного труда и т. д.

Кривая предложения труда (индивидуального) может иметь такой вид, представленный на рис. 12.

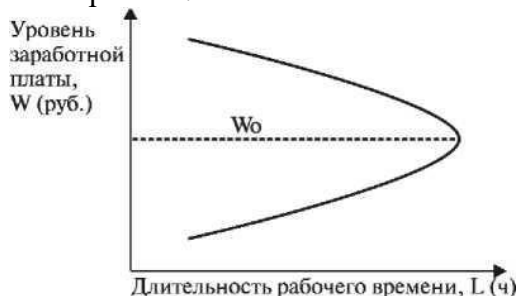


Рис. 12. Кривая индивидуального предложения труда

Изменение наклона кривой предложения труда можно объяснить следующим:

- 1) рабочее время является альтернативой досугу;
- 2) если работник обеспечивает себе и близким определенный уровень потребления, то он стремится сократить рабочее время L , и наоборот — свободное время может быть заменено рабочим.

Кроме того, предложение труда зависит от:

- 1) численности и темпов прироста трудовых ресурсов;
- 2) доли трудоспособного населения в общей численности населения;
- 3) продолжительности рабочего дня;
- 4) интенсивности и производительности труда;
- 5) квалификации работников;
- 6) миграционных возможностей населения.

Предложение труда зависит от величины заработной платы.

При повышении реальной заработной платы предложение труда возрастает.

Величина заработной платы зависит от многих составляющих, главными из которых являются:

- 1) величина спроса и предложения на рабочую силу;
- 2) интенсивность труда;
- 3) производительность труда;
- 4) квалификация работника;
- 5) продолжительность рабочего дня;
- 6) сложность труда;
- 7) особые условия труда (например, выше оплачивается труд работающих в

северных районах России);

- 8) уровень жизни населения в стране или регионе и т. п.;
- 9) деятельность профессиональных союзов.

Заработная плата выступает в двух формах: повременной и сдельной (поштучной).

Повременная форма оплаты труда состоит в том, что индивид получает доход за количество отработанного времени (почасовая, поденная, понедельная, помесечная).

Эта форма оплаты труда бывает следующих видов:

- 1) **простая повременная** — инженерно-технические работники и служащие за фактически отработанное время получают оклад, а рабочие — заработную плату по тарифной ставке;
- 2) **повременно-премиальная** — рабочим оплата осуществляется по тарифной ставке, а НТР и служащим выплата производится как сочетание оклада с системой премий (за достижения качественных или количественных показателей).

Сдельная форма оплаты труда предполагает, что оплата труда

будет возрастать пропорционально количеству выпущенной продукции. Она бывает следующих видов:

- 1) **прямая сдельная** — оплата по неизменным расценкам за единицу продукции;
- 2) **сдельно-премиальная** — возможна выплата премий за достижение определенных показателей;
- 3) **сдельно-прогрессивная** — за выпуск изделий в пределах плана оплата производится по фиксированным расценкам, за выпуск сверх плана — по более высоким расценкам;
- 4) **аккордная** — оплата производится по итогам выполнения определенного вида работ.

Спрос на труд является производным от спроса на товар или услугу, в производстве которой данный вид труда используется. Величина спроса на труд зависит от следующих факторов:

- 1) уровня цен на товары и услуги, производимые при его помощи;
- 2) производительности труда (чем выше производительность труда, тем выше спрос);
- 3) уровня технологий;
- 4) фазы экономического цикла (на фазе подъема спрос на труд возрастает, а во время спада экономики падает);
- 5) величины заработной платы (при росте заработной платы предприниматель для сохранения равновесного состояния будет стремиться сохранить спрос на труд).

Конъюнктура рынка труда (условия для реализации товаров в конкретном месте и в определенное время) может быть трех видов:

- 1) **трудодефицитной**, т. е. спрос на труд превышает его предложение (безработица);
- 2) **трудоубыточной**, т. е. предложение превышает спрос;
- 3) **равновесной**.

Рынок капитала в рыночной экономике также регулируется спросом и предложением.

Капитал — это ресурс, продукт человеческой деятельности. Предприниматель может приобрести капитал двумя способами: либо купить на рынке средства производства, либо взять их в аренду.

Капитальные ресурсы можно классифицировать следующим образом:

- 1) **производственный капитал**, который состоит из:
 - а) **основного капитала** (средства производства, неоднократно используемые в процессе производства и частично переносящие свою стоимость на готовую продукцию (здания, машины, оборудование));
 - б) **оборотного капитала** (средства производства, однократно используемые в производстве и сразу превращающиеся в готовую продукцию (сырье, материалы));
- 2) **человеческий капитал** — денежная оценка способности человека приносить

доход;

3) **денежный капитал** — денежные средства, необходимые для приобретения производственного капитала.

Процент на капитал — это плата за использование капитального ресурса.

Ставка процента (S) — это отношение готовой суммы процента (I) к сумме капитала (K), который был отдан в кредит (измеряется в процентах):

$$S = \frac{I}{K} \times 100\%.$$

На рынке действует два класса субъектов:

1) продавцы капитала (субъекты предложения капитала):

а) банки;

б) страховые компании;

в) пенсионные фонды;

г) ссудо-сберегательные ассоциации и т. п.;

2) покупатели капитала (субъекты спроса на капитал):

а) предприятие;

б) государство;

в) домашнее хозяйство (граждане).

Инвестиции (капиталовложения) представляют собой затраты денежных ресурсов, направляемые на приобретение капитала. Инвестиции можно классифицировать на следующие группы:

1) реальные (вложения в физический и человеческий капитал) и финансовые (затраты на приобретение финансового капитала);

2) внутренние и иностранные;

3) прямые (инвестиции, выполненные субъектами, владеющими более чем 10% акций предприятия) и портфельные (инвестиции, выполненные субъектами, владеющими менее чем 10% акций предприятия).

Деятельность экономического субъекта, связанная с инвестированием, предполагает формирование своеобразного портфеля инвестиций. В зависимости от инвестиционной стратегии предприятия выделяют:

1) консервативный портфель (предполагает инвестирование в мало доходные, но стабильные объекты);

2) доходный портфель (инвестиции осуществляются в объекты, гарантированно приносящие высокие доходы);

3) рискованный портфель (его формирование связано с осуществлением инвестирования в объекты, приносящие наибольший, но не гарантированный доход).

На величину инвестиций влияют следующие основные факторы:

1) ожидаемая норма чистой прибыли (чем больше ожидается прибыль, тем выше уровень инвестиций);

2) ставка процента (существует обратная зависимость между ставкой процента и величиной требуемых инвестиций);

3) издержки на приобретение и эксплуатацию оборудования (чем выше издержки, тем меньше уровень инвестиций);

4) налоги на бизнес (чем меньше уровень налогов, тем выше объем инвестиций);

5) технический прогресс (является стимулом для инвестирования);

6) имеющийся основной капитал (чем больше основного капитала у производителя, тем меньше требуется расходовать средств на покупку нового оборудования).

Самой важной частью рынка капитала является рынок ссудного капитала, т. е. денежные средства, привлекаемые для организации процесса производства и оплаты рабочей силы. Источниками ссудного капитала являются:

1) денежные доходы населения;

2) свободный капитал предприятия:

а) амортизационные накопления компании;

б) средства, необходимые для выплаты заработной платы;

в) прибыль, которую аккумулирует фирма для расширения производства;
г) часть оборотного капитала, накопленная из-за разницы во времени продажи продукции и покупки сырья;

3) средства рантье (рантье — лица, обладающие капиталом большого размера и живущие за счет получения процента на капитал). Размер ставки процента, взимаемой за ссудный капитал, зависит от:

- 1) сроков займа — чем длительнее срок займа, тем выше ставка с процента;
- 2) размеров займа — чем меньше ссуда, тем больше процентная ставка;
- 3) риска — если продавец капитала оценивает как высокую вероятность невозвращения займа, то он устанавливает более высокую ставку процента.

На рынке ссудного капитала постоянно осуществляется переливание средств с рынка краткосрочных операций (обслуживает движение оборотного капитала) на рынок долгосрочного капитала (поддерживает движение основного капитала). На практике предоставление капитала в кредит может осуществляться через покупку ценных бумаг.

Ценные бумаги — это документы, дающие их обладателям право на то или иное имущество, на получение доходов, определенных денежных сумм. Главные среди ценных бумаг — акции и облигации, связанные с созданием и развитием акционерных обществ.

Акция — это ценная бумага, свидетельствующая о том, что ее держатель:

- 1) вложил определенную сумму денег (долю) в уставный капитал данного акционерного общества;
- 2) является совладельцем этого капитала (в размере соответствующей доли);
- 3) имеет право на получение части прибыли акционерного общества в форме так называемого дивиденда.

Существует множество видов акций, различаемых по разным признакам:

- 1) по характеру распоряжения:
 - а) именные акции — имя владельца фиксируется в специальных книгах (покупаются только гражданами);
 - б) предъявительские акции — имя владельца не регистрируется;
- 2) по характеру получения и размерам дохода:
 - а) **обыкновенные акции** — дивиденды по акциям такого вида зависят от прибыли компании в текущем году;
 - б) **привилегированные акции** — дивиденды по таким акциям фиксированы (обычно меньше, чем по обыкновенным) и не зависят от прибыли компании;
- 3) по формам выпуска и обращения:
 - а) **сертификатные акции** — это ценные бумаги, которые представлены особым документом (сертификатом);
 - б) **безналичные акции** — это ценные бумаги, существующие в безбумажной форме (в памяти компьютеров и / или в учетных реестрах акционерного общества);
- 4) по обеспечению права голоса — одnogолосые, безголосые и многоголосые (какое количество голосов предоставляется для голосования держателю акций).

На акции проставляется ее цена, которая называется **номинальной стоимостью акции**. Ценные бумаги продаются на фондовой бирже или в банке по курсу акций. Курс акций прямо пропорционален дивиденду и обратно пропорционален величине ставки процента:

$$\text{Курс акций} = \frac{\text{Дивиденд}_{w1(vw)}}{\text{Ставка процента}} \times 100\%.$$

Акция не возвращается назад предприятию, выпустившему ее, она может быть продана на бирже.

Наряду с акциями акционерное общество может выпускать и облигации. **Облигация** — это долговое обязательство, по которому заемщик (акционерное общество) гарантирует держателю облигации (своему кредитору — физическому или юридическому лицу):

- 1) регулярную выплату дохода в виде процента;
- 2) в конечном итоге возврат обозначенной в облигации суммы денег в

оговоренный срок.

Помимо акций и облигаций, существуют и другие виды ценных бумаг:

1) **вексель** — это ценная бумага, подтверждающая право векселедержателя требовать с векселедателя уплаты суммы, указанной в векселе; они бывают:

- а) простые;
- б) переводные;
- в) финансовые;
- г) гарантированные;
- д) коммерческие;
- е) казначейские;

2) **казначейское обязательство** — ценная бумага, дающая право держателю на получение дохода в течение срока владения и подтверждающая внесение денежных средств в бюджет; этот вид ценных бумаг размещается на добровольной основе;

3) **сберегательный сертификат** — письменное свидетельство кредитного учреждения (банка), подтверждающее право владельца по истечении определенного срока получить депозит (вклад в банк) и проценты по нему; сберегательные сертификаты бывают:

- а) именные;
- б) на предъявителя;
- в) срочные (на определенный срок);
- г) до востребования.

Предпринимательство представляет собой специфическую деятельность по организации производства и распоряжению его результатами.

Для такого фактора, как предпринимательство, характерны следующие черты:

- 1) экономическая свобода в выборе способов и направлений своей деятельности;
- 2) полная материальная ответственность своим имуществом за итог своей деятельности;
- 3) ориентация на прибыль, т. е. главная цель предпринимательства — получение максимальной прибыли.

Объектами предпринимательства считаются:

- 1) предприятие (фирма);
- 2) доходное дело.

Субъектами предпринимательства являются:

- 1) предприниматель;
 - 2) собственники факторов производства;
 - 3) менеджеры (управленцы);
 - 4) акционеры;
- а) поставщики (покупатели) товаров;
- б) государство;
- в) профсоюзы.

Как плату за риск и усилия, которые предприниматель вкладывает в бизнес, он получает прибыль, а в случае неудачи развернутого производства несет убытки.

Прибыль предпринимателя равна разности между доходом и издержками. Выделяют несколько видов прибыли.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между совокупным доходом и внешними издержками — выплатами всем внешним поставщикам факторов производства, т. е. они включают в себя заработную плату рабочим, процент на капитал и земельную ренту.

Экономическая прибыль есть разность между совокупным доходом и общими издержками (внутренними и внешними). К внутренним издержкам относятся все неполученные предпринимателем доходы из-за того, что он использует собственные факторы производства на своем предприятии.

Номинальная прибыль равна нулевой экономической прибыли или превышает ее и является необходимым условием заинтересованности предпринимателя в продолжении своей деятельности — в ином случае ему было бы выгоднее свернуть свой бизнес и продавать на сторону находящиеся в его собственности факторы производства.

Источники возникновения прибыли могут быть самыми разнообразными:

- 1) связанные с риском деятельности предпринимателя;
- 2) предвидение;
- 3) умелое сочетание предпринимателем в процессе изготовления продукции

факторов производства;

- 4) монополизация рынка;
- 5) тайный сговор между предпринимателями;
- 6) умелая дифференциация выпускаемого продукта;
- 7) инновации;
- 8) ценовая дискриминация потребителей.

По формам собственности предпринимательство может выступать в следующих организационно-правовых формах:

- 1) **единоличное владение** — собственность одного лица (семьи);
- 2) **партнерство** — собственность двух и более человек, объединенная на основе договора о размере вклада каждого, разделении труда и доле в доходе;
- 3) **корпорация** — объединение множества собственников через выпуск акций.

4.9 Издержки и доходы фирмы

Производство и сбыт любого товара требуют определенных издержек (затрат): на сырье, топливо, энергию, рабочую силу, на покрытие транспортных расходов и т. д. Все расходы предприятия на приобретение необходимых ему материалов и услуг представляют собой издержки производства. При всем этом данное определение требует уточнения, так как не все производственные ресурсы реально оплачиваются. Часть из них предприятие может использовать как бы бесплатно.

Например, владелец магазина имеет собственное помещение, располагает денежным капиталом, а также самостоятельно организует свой бизнес; т. е. использование вышеперечисленных ресурсов не требует от него прямых денежных затрат. Поэтому экономисты различают явные и неявные издержки.

Явные (внешние) издержки — это денежные выплаты за ресурсы, полученные со стороны (поставки материалов, ремонтные работы и т. д.).

Неявные (внутренние) издержки — это издержки, связанные с использованием фирмой своих собственных (внутренних) ресурсов. В отличие от явных эти издержки не оплачиваются. Они носят скрытый характер, выступая как вмененные (или альтернативные) издержки собственных ресурсов предприятия, применяемых им в производстве.

Сумму явных и неявных издержек производства экономисты называют экономическими издержками.

Издержки предприятия можно классифицировать не только на явные и неявные, но и на постоянные и переменные. **Постоянные издержки** — это затраты на производство, величина которых не изменяется с ростом объема выпускаемой продукции (оплата бухгалтеров предприятия, арендные платежи, амортизационные отчисления).

Переменные издержки представляют собой затраты, величина которых изменяется в зависимости от объема производства (расходы на материалы, сырье, транспортные услуги).

Сумму постоянных и переменных издержек называют общими (или совокупными) издержками.

Для анализа образования прибыли также важно дать определение средним постоянным, средним переменным и средним общим издержкам.

Средние постоянные издержки равны отношению постоянных издержек к ценности произведенной продукции.

Средние переменные издержки равны отношению переменных издержек к ценности выпущенной продукции.

Средние общие издержки определяются путем деления общих издержек на ценность продукции.

Отношение изменения общих издержек к изменению объема произведенной продукции называют предельными издержками.

Предельный доход представляет собой дополнительный доход от реализации еще

одной единицы продукции.

Совокупный доход равняется произведению цены продукции на его объем.

Средний доход равен общему доходу, деленному на количество единиц проданного блага. При условии, что товары продаются по одинаковым ценам, он равен рыночной цене этого блага (в условиях совершенной конкуренции).

Следующий способ классификации издержек основан на учете временных рамок, на протяжении которых принимаются те или иные производственные решения.

Речь идет об издержках производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Различают издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Краткосрочный период — это период времени слишком короткий, чтобы предприятие могло изменить свои производственные мощности, т. е. размеры предприятия. Однако в этот период фирма может изменить степень интенсивности использования имеющихся производственных мощностей — в том же здании и с тем же оборудованием выпускать больше продукции за счет лучшей организации труда. Кроме того, этот период недостаточен для входа в отрасль новых фирм (выхода старых), в связи с чем число фирм в отрасли не изменяется.

В краткосрочном периоде различные виды издержек относят либо к постоянным, либо к переменным.

Долгосрочный период — это период времени достаточно продолжительный, чтобы фирма могла изменить количество используемых ресурсов, в том числе и размеры предприятия. В краткосрочном периоде, желая достигнуть определенного уровня продукции, фирма может изменить только один фактор производства, а остальные остаются неизменными. В долгосрочном периоде изменяется объем всех используемых ресурсов. Задачу выпуска того или иного объема продукции фирма может решать, меняя все вводимые факторы производства.

Такие решения повышают ответственность предпринимателя. Во-первых, ошибка и приобретение малопроизводительных станков и оборудования чреваты разорением. Во-вторых, долгосрочные решения должны учитывать будущую стоимость ресурсов, возможную конъюнктуру рынка, состояние отрасли в целом.

В-третьих, принимаемое долгосрочное решение должно ориентироваться на минимизацию издержек.

В долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными, а средних постоянных издержек не существует, средние переменные издержки равны средним общим издержкам. Поэтому в долгосрочном периоде используется единое понятие средних издержек.

В длительный период времени предпринимательская фирма более свободна в выборе факторов производства, их комбинации. В этот период может изменяться объем всех используемых ресурсов. Если количество применяемых факторов изменяется в одинаковой пропорции, то имеет место изменение масштаба производства. Воздействие изменения масштаба производства на объем выпускаемой продукции называется **эффектом масштаба производства**. Эффект масштаба производства может быть постоянным, положительным и отрицательным.

Постоянный эффект масштаба предполагает рост объема производства, пропорциональный росту объема используемых ресурсов. В этом случае средние издержки не меняются.

Определенное увеличение количества всех ресурсов, например на 25%, вызывает пропорциональное увеличение объема производства на те же 25%. При этом средние издержки производства не изменяются.

Положительный эффект масштаба производства означает более быстрое увеличение выпуска продукции по сравнению с темпами роста затрат. Такая закономерность обуславливается рядом факторов:

- 1) экономией на масштабе; рост объема выпуска часто не требует пропорционального увеличения всех ресурсов;
- 2) экономией на финансах; благодаря значительным размерам фирмы и ее активов

она может брать долгосрочные кредиты под более низкие проценты;

3) экономией на маркетинге; чем больше масштаб производства, тем в больших размерах приобретаются сырье, материалы и оборудование, а покупателям крупных партий обычно предоставляются льготы и скидки;

4) экономией на специализации; на крупных предприятиях используются более специализированная техника, более глубокое разделение труда рабочих и управленческого персонала;

5) утилизацией отходов; крупная фирма может использовать отходы, налаживая вторичное производство.

Все эти факторы по мере увеличения масштаба производства воздействуют на средние издержки в сторону уменьшения.

Отрицательный эффект масштаба производства — это более быстрый рост затрат по сравнению с вызванным этими затратами расширением производства. Отрицательный эффект масштаба производства обуславливается следующими факторами:

1) трудовыми отношениями; рабочие крупных фирм, как правило, объединены в профсоюзы и имеют больше возможностей добиваться повышения заработной платы;

2) управленческой эффективностью; чем больше предприятие, тем сложнее им управлять; медленнее принимаются решения, возникают трудности координирования, снижается ответственность;

3) издержками сбыта; крупным фирмам приходится реализовывать продукцию и на отдаленных рынках, а значит, нести большие транспортные расходы. Кроме того, выход на новые рынки требует дополнительных затрат на рекламу.

Средние издержки производства при воздействии данных факторов увеличатся.

При оптимизации производства используют следующие методы:

1. **Метод сопоставления валовых показателей.**

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

1) предприятие производит и реализует только один товар;

2) целью предприятия является максимизация прибыли в рассматриваемый

период;

3) оптимизируются только цена и объем производства.

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

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

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

2. **Метод сопоставления предельных показателей.**

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

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

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

В последние десятилетия достаточно популярной стала концепция транзакционных издержек. Это издержки, связанные «не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами: поиском информации о ценах, контрагентах хозяйственных сделок, издержками заключения хозяйственных договоров, контролем за их исполнением и т. д.» (Экономическая теория/Под ред. Видяпина В. И, Журавлевой Г. П. М.: Инфра-М, 1999. С. 125).

Транзакционные издержки делятся на две группы:

- 1) издержки *ex ante* (возникающие до совершения сделки купли-продажи):
 - а) издержки поиска информации о необходимом товаре;
 - б) издержки ведения переговоров о сделке;
 - в) издержки измерения качества товара;
 - г) издержки заключения контракта;
- 2) издержки *ex post* (возникают после совершения сделки):
 - а) издержки предупреждения оппортунизма (например, в случае, когда хозяин квартиры пытается изменить условия аренды);
 - б) издержки спецификации и защиты прав собственности (например, хозяин предъявляет претензии по содержанию арендованного оборудования или пытается досрочно расторгнуть договор об аренде);
 - в) издержки защиты от третьих лиц (например, государства или организованной преступности).

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

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

Валовой доход и чистый продукт характеризуют вновь созданную стоимость, но имеют различия практического характера. Главное из них: чистый продукт — это произведенная вновь созданная стоимость, а валовой доход — реализованная.

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

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

- 1) **выручка от реализации продукции** — это сумма денежных средств, которые зачислены на банковский счет фирмы за отгруженную продукцию и иные материальные ценности;
- 2) **внереализационные доходы** — это денежные суммы, получение которых не связано непосредственно с основной производственной деятельностью фирмы (полученные штрафы, пени, неустойки, проценты за хранение денежных средств банка, доходы от ценных бумаг и т. п.).

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

1) норма прибыли в издержках — обычно применяется к отдельным видам продукции и позволяет, например, сравнить прибыльность выпуска двух разных изделий; норма прибыли в цене — также используется для отдельных видов продукции, например, для анализа изменений рентабельности производства одного и того же изделия по мере наращивания его выпуска;

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

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

Пути повышения рентабельности предприятия следующие:

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

основные направления снижения издержек:

- 1) использование достижений НТП;
- 2) совершенствование организации производства и труда;
- 3) государственное регулирование экономических процессов.

5. ЛЕКЦИЯ № 5. Макроэкономика

5.1 Общие понятия о макроэкономике. Основные макроэкономические показатели

Макроэкономика представляет собой самостоятельный раздел экономической науки, который исследует не только национальные хозяйства отдельных стран, но и все мировое хозяйство. Рассмотрим экономику как единое целое в масштабах страны, как национальную экономику. **Национальная экономика** — исторически сформировавшаяся в определенных территориальных пределах система общественного воспроизводства.

Национальная экономика преследует следующие цели:

- 1) экономический рост;
- 2) стабильный уровень цен;
- 3) поддержание равновесного торгового баланса;
- 4) обеспечение определенного уровня занятости населения;
- 5) социальную поддержку уязвимых слоев населения.

Существует несколько классификаций макрорынка:

- 1) воспроизводственный аспект:
 - а) рынок материального производства, в который входят отрасли, связанные с производством материальных благ (промышленность, сельское хозяйство и т. д.);
 - б) рынок нематериального производства, в котором создаются духовные блага и услуги (искусство, наука, литература и т. д.);
 - в) непроеизводственная сфера включает в себя юридические и другие общественные, религиозные организации и оборону страны;
- 2) социально-экономический аспект:
 - а) по группам предприятий;
 - б) по группам населения;
 - в) по видам труда и т. д.;
- 3) отраслевая структура:
 - а) отрасли;
 - б) подотрасли;
- 4) территориальная структура — деление макроэкономики на экономические районы.

Существует примерная структура национального богатства.

1. **Основные производственные фонды.** Чем больше основные производственные фонды и выше их производительность, тем больше может тратить население на текущие нужды.

2. **Оборотные производственные фонды.** Существует примерно та же зависимость между оборотными производственными фондами и уровнем жизни населения, как и сравнительно с основными производственными фондами.

3. **Материальные резервы.** К ним можно отнести запасы и резервы на предприятиях, организациях, страховые фонды, государственные резервы и т. д.

4. **Природные ресурсы.** Это открытые залежи полезных ископаемых, запасы пресной воды в озерах и других водохранилищах.

5. **Информация.** Это величайшее орудие производства и одновременно орудие развития человеческой личности.

Для измерения национальной экономики, состоящей из множества различных микрорынков, необходимо суммировать (агрегировать) сведения о рынках отдельных товаров и услуг. **Агрегирование** — статическое соединение множества индивидуальных микрорынков в один рынок для того, чтобы определить совокупное (общее) национальное производство и совокупный уровень цен. Таким образом, для осуществления макроэкономического учета была разработана так называемая система национальных счетов. Система национальных счетов, разработанная ООН, применяется на практике с 1953 г. и дает информацию о масштабах и динамике общественного производства, об уровнях безработицы и инфляции, об изменениях экспорта-импорта страны и т. д.

Система национальных счетов состоит из следующих статистических показателей:

валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт и национальный доход.

1. Валовой национальный продукт (ВНП) — это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, созданных страной за определенный период (год, месяц) при помощи факторов производства, принадлежащих гражданам данной страны. Он включает стоимость продукции отечественного производства, размещенного как внутри страны, так и за ее пределами.

Существуют три способа расчета валового национального продукта:

1) **расчет по доходам** (по потоку доходов), при котором суммируются доходы отдельных лиц и предприятий, как сумма вознаграждений владельцев факторов производства:

а) заработная плата наемных работников;

б) процент на капитал;

в) прибыль предпринимателей;

г) рента землевладельцев;

д) косвенные налоги на предприятия;

е) амортизационные отчисления (накопления предприятий для восстановления изношенных основных фондов);

2) **расчет по расходам** (по потоку расходов), при котором суммируются все расходы на приобретение конечного продукта:

а) личные потребительские расходы населения (траты граждан страны на покупку питания, одежды, обуви и т. д.);

б) валовые частные инвестиции в национальную экономику (частные вложения в развитие бизнеса, покупку оборудования и т. д.);

в) государственные закупки товаров и услуг (расходы на содержание административного аппарата всех уровней);

г) чистый экспорт (разность между экспортом и импортом в данной стране);

3) **расчет по производству**, при котором происходит суммирование стоимостей товаров и услуг, произведенных всеми предприятиями страны.

Существует два вида продуктов:

1) **промежуточный продукт** — это товары и услуги, предназначенные либо для дальнейшей обработки, либо для перепродажи;

2) **конечные продукты** — это те продукты, которые идут непосредственно в личное потребление.

Различают понятия номинального, реального и потенциального ВНП:

1) **номинальный ВНП** — это валовой конечный продукт, подсчитанный в действующих текущих (фактических) ценах;

2) **реальный ВНП** — валовой продукт, рассчитанный в сопоставимых ценах конкретного года;

3) **потенциальный ВНП** — прогнозируемый ВНП при наиболее благоприятных условиях. Коэффициент пересчета стоимости ВНП в сопоставимые цены называется дефлятором.

Дефлятор — это показатель, помогающий учесть, на сколько увеличился валовой национальный продукт за счет роста цен; рассчитывается по формуле:

Дефлятор ВНП

Номинальный ВНП
Реальный ВНП

1. В отличие от ВНП **валовой внутренний продукт (ВВП)** охватывает годовую стоимость всей конечной продукции, созданной внутри данной страны как отечественными, так и иностранными производителями.

2. **Чистый национальный продукт (ЧНП)** — показатель экономического развития, который определяется путем вычитания из ВНП отчислений на восстановление изношенного физического капитала (амортизационных отчислений). Таким образом, ЧНП показывает объем конечных товаров и услуг, которые страна может использовать без ущерба для собственного производственного капитала.

3. **Национальный доход (НД)** — показатель, представляющий собой разницу ЧНП и суммы косвенных налогов и образующийся как сумма заработной платы, процента на

капитал, ренты и прибыли. Национальный доход — доход заработанный, но не полученный. С одной стороны, государство облагает все виды доходов налогами, с другой — возвращает часть средств в виде трансфертных платежей пенсионерам, многодетным семьям, инвалидам, безработным и т. д.

4. **Личные доходы (ЛД)** представляют собой показатель, образующийся из национального дохода за вычетом взносов на социальное страхование, налогов на прибыль фирм и прибавлением трансфертов. Личные доходы также подлежат налогообложению.

5. **Располагаемый личный доход** — денежная сумма, которую домашние хозяйства могут свободно расходовать на потребление и сбережение. Он образуется из личных доходов за вычетом личных налогов (подходного налога, налога на недвижимость ит. д.). Вопрос о формировании располагаемого личного дохода касается каждого гражданина.

5.2 Экономический рост и его типы

Одной из важнейших целей современного общества является экономический рост.

Экономический рост — это количественное увеличение и качественное совершенствование общественного производства. Экономический рост имеет свои плюсы и минусы.

К плюсам можно отнести:

- 1) рост объема производства и богатства общества;
- 2) рост международного престижа страны;
- 3) повышение трудовой занятости и материальной обеспеченности населения (рост жизненного уровня населения);
- 4) автоматизирование производства, улучшение условий труда. К минусам экономического роста можно отнести следующие факторы:

факторы:

- 1) ухудшение среды обитания людей;
- 2) исчерпание невозполнимых ресурсов;
- 3) перенаселенность больших городов;
- 4) вопрос переквалификации кадров;
- 5) рост интенсивности труда.

Различают два пути экономического роста — экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный путь экономического роста — увеличение выпуска продукции достигается за счет количественного расширения используемых факторов производства. Например, устанавливается большее количество оборудования; осуществляется прием дополнительных рабочих; увеличиваются площади обработанных земель; разрабатываются новые месторождения; технология производства при этом остается в неизменном виде.

Интенсивный путь экономического роста — увеличение выпуска достигается за счет качественного улучшения используемых факторов производства.

К таким факторам можно отнести:

- 1) повышение уровня квалификации рабочей силы;
- 2) использование достижений научно-технического прогресса;
- 3) перераспределение ресурсов (т. е. капитал и рабочая сила переходят из низкоэффективных отраслей в высокоэффективные) приводит к повышению отдачи капитала и повышению производительности труда;
- 4) экономия от масштабов производства (чем выше объем производства, тем ниже затраты на единицу продукции на рекламу, сбыт и т. п.).

Для оценки степени экономического роста в экономической теории применяют показатель среднегодового темпа прироста ВВП. Но это не среднеарифметическая величина:

$$W = \sqrt[T]{\frac{Q_t}{Q_0}} - 1,$$

где Q_0 — объем ВВП в начале периода (исходный год);

Q_t — объем ВВП в конце периода (конечный год);

T — длительность периода;

W — среднегодовой темп прироста ВВП.

Темпы и характер экономического роста определяют целый ряд факторов. 8 самых

главных из них:

- 1) природные ресурсы — обладание достаточными земельными, минеральными, водными, лесными и другими ресурсами благоприятствует хозяйственному развитию страны;
- 2) трудовые ресурсы, влияющие на экономический рост разнообразны, — посредством уровня занятости, качества образования, профессиональной подготовки кадров, эффективного использования рабочей силы, уровня производительности труда и т. д.;
- 3) научно-технические знания применяются для экономического роста через изобретения, инновации, разработки новых материалов, технологий и т. д.;
- 4) основной капитал — производственные мощности общества; для экономического роста важно систематическое увеличение инвестиций, накопление и обновление капитала, повышение фондоотдачи, фондовооруженности труда;
- 5) структура экономики для повышения экономического роста должна быть рациональной, прогрессивной, с оптимальным распределением ресурсов и набором хозяйственных сфер; должна обладать способностью гибко меняться в ответ на изменения потребностей людей;
- 6) совокупный спрос, под которым понимается суммарный спрос на товары и услуги со стороны населения, предприятий и государства;
- 7) тип экономической системы; опыт показывает, что рыночные системы более эффективны и продуктивны, поэтому обеспечивают более высокий экономический рост;
- 8) социально-политические факторы — увеличению роста экономики способствуют поощряющие бизнес законы и их соблюдение; нетерпимость общества к воровству, коррупции, произволу; здоровое отношение людей к труду, предпринимательству, конкуренции и т. д.

Однако экономика характеризуется не только экономическим ростом, но и экономической нестабильностью.

Макроэкономическая нестабильность может проявляться в следующих формах:

- 1) цикличность развития (подъемы и спады);
- 2) инфляция (тормозит научно-технический прогресс, население воздерживается от инвестиций);
- 3) снижение предложения труда и увеличение безработицы;
- 4) непредусмотрительные действия государства в социальной сфере (расширение социальных программ приводит к сокращению предложения на рынке труда и т. п.);
- 5) несовершенство налогообложения (повышение ставок на прибыль и личные доходы снижают эффективность затрат капитала и инвестиций).

Таким образом, можно сделать вывод, что развитию рыночной экономики присуща цикличность.

5.3 Цикличность развития рыночной экономики

Для рыночной экономики характерны нестабильность, неустойчивость развития (цикличность).

Основные причины цикличности экономического развития:

- 1) внешние (экстернальная теория):
 - а) политическая обстановка в стране (война и т. д.);
 - б) миграция населения;
 - в) освоение новых территорий;
 - г) научные открытия;
 - д) открытие новых месторождений полезных ископаемых;
- 2) внутренние (интернальная теория):
 - а) колебания объемов личного потребления;
 - б) регулирование экономики государством;
 - в) сокращение или увеличение объемов инвестиций;
 - г) срок службы основного капитала.

В экономической теории существует более 1300 типов цикличности.

Экономисты различают 4 основных типа экономических циклов (в зависимости от их продолжительности):

- 1) цикличность Китчина — продолжительность цикла 3 года и 4 месяца, это связано с колебаниями мировых запасов золота;
- 2) цикличность Жугляра — продолжительность цикла 10 лет; причинами являются специфика банковской деятельности и обновление основного капитала;
- 3) цикличность Кузнеца — продолжительность цикла 15—20 лет; связана со строительством новых типов производственных сооружений;
- 4) цикличность Кондратьева — продолжительность цикла 45—65 лет; связана с обновлением экономической системы.

Теория длинных циклов Кондратьева имеет ряд особенностей:

- 1) длинные циклы не предполагают последовательную смену фаз роста и сокращения уровня валового внутреннего продукта, занятости и потребления;
- 2) длинные циклы — долговременное ритмичное чередование периодов, когда темпы экономического роста имеют тенденцию повышаться, и периодов, когда они имеют тенденцию понижаться;
- 3) повышающая волна длинного цикла характеризуется более продолжительной фазой подъема и сравнительно краткосрочной фазой спада, а понижающая волна характеризуется краткосрочной вялой фазой подъема и затяжной глубокой рецессией;
- 4) среднегодовой темп экономического роста в период понижающей волны ниже, чем в период повышающей.

Для цикличности экономического развития характерны следующие признаки:

- 1) наличие колебаний уровня производства;
- 2) периодичность (повторяемость) колебаний;
- 3) наличие в колебаниях повторяющейся единицы — цикла. Графически экономический цикл представлен на рисунке 13. Из графика понятно, что цикличность представляет собой

взаимодействие 4 фаз:

- 1) кризис, или спад (А), характеризуется падением реального объема производства, уменьшением вложений, ростом безработицы; среди средств, помогающих государству выйти из состояния кризиса, можно выделить следующие:
 - а) гарантирование государством вкладов населения в сберегательных учреждениях;
 - б) уменьшение ставок налогообложения;



Рис. 13. Фазы экономического цикла

- в) повышение цен на сельхозпродукты при помощи субсидируемого государством сокращения производства в этой сфере хозяйства;
- г) организация общественных работ;
- 2) депрессия, или дно (В), характеризуется тем, что производство и занятость достигают самого низкого уровня, снижается ссудный процент, стабилизируются товарные запасы;
- 3) оживление, или экспансия (С), приносит незначительное повышение уровня производства, некоторое сокращение безработицы, повышение цены и повышение ссудного процента, повышенный спрос на новое оборудование;
- 4) подъем (D) подразумевает быстрый рост производства, занятости, капиталовложений, объем производства достигает высшей точки — пика цикла. Лихорадочно растут цены, безработица сокращается до минимальных размеров при одновременном росте

зарплаты. В подавляющем большинстве случаев каждый последующий пик циклического подъема оказывается на уровень выше, чем уровень предыдущего пика, что отражает поступательное развитие экономики, ее общий рост. За фазой подъема снова следует кризис.

5.4 Макроэкономическое равновесие

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

Совокупный спрос включает в себя: потребительские расходы (спрос населения на товары и услуги); инвестиционные расходы (спрос предприятий на средства производства); государственные расходы (закупки государством товаров и услуг); расходы на чистый экспорт.

На совокупный спрос действуют те же законы, что и на индивидуальный спрос. На него влияют реальный объем производства и уровень цен (см. рис. 14).

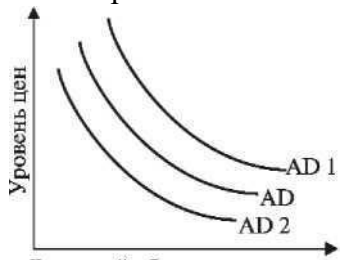


Рис. 14. Зависимость совокупного спроса от уровня цен и реального объема производства

Кривая совокупного спроса AD имеет такую же форму, что и кривая индивидуального спроса.

Совокупный спрос — это зависимость между уровнем цен и объемом национального производства. Закон спроса в приложении к совокупному спросу означает, что зависимость между реальным объемом производства, на который предъявлен спрос, и общим уровнем цен является обратной. На совокупный спрос влияют различные неценовые факторы:

1) изменения потребительских расходов, которые в свою очередь зависят от изменения доходов потребителя, его ожиданий,

изменения налоговых ставок, задолженности потребителя. Высокий уровень задолженности потребителя может заставить его сократить текущее потребление;

2) изменения инвестиционных расходов, которые зависят от внедрения новых технологий, от величины налогов с предприятий, ожидаемых прибылей от инвестиций, процентных ставок, количества избыточных мощностей. Например, внедрение новых технологий может привести к увеличению инвести-

ционных расходов;

3) изменения государственных расходов, увеличение которых приводит к возрастанию совокупного спроса;

4) изменения расходов на чистый экспорт.

Совокупное предложение — это определенное количество товаров и услуг, предъявляемое к продаже государственным и частным секторами. Любая экономическая система стремится к достижению максимального объема выпуска. Это зависит от таких факторов, как количество и качество используемого труда, капитальные блага, ресурсы; технология, издержки.

Совокупное предложение зависит от объемов производства и уровня цен, которые не только должны покрыть издержки, но и обеспечить прибыль при увеличении национального объема производства.



Рис. 15. Кривая совокупного предложения

Снижение цен на товары приводит к сокращению объемов производства, а зависимость между уровнем цен и объемом национального производства носит прямой характер. Эта зависимость графически показана на рисунке 15 в виде кривой совокупного предложения, которая состоит из трех участков:

KL — при некотором уровне цен объем производства может быть увеличен при неизменных ценах (например, есть незанятые ресурсы); этот участок принято называть кейнсианским, он характеризует экономику, находящуюся в состоянии депрессии;

MN — достигнут потенциально возможный уровень производства, т. е. при полном использовании всех ресурсов; этот участок называют классическим;

KM — в некоторых отраслях достигнута полная занятость, а в других есть возможности

для расширения; этот участок принято называть восходящим.

Кроме того, на совокупное предложение оказывает влияние и целый ряд неценовых факторов:

- 1) производительность труда, при росте которой отмечается рост совокупного предложения;
- 2) цены на ресурсы, рост которых приводит к увеличению издержек производства, а, следовательно, к сокращению совокупного предложения;
- 3) правовые нормы, изменение которых приводит к изменению издержек производства:



Рис. 16. Состояние макроэкономического равновесия

а) изменение налогов (повышение налогового бремени приведет к сокращению совокупного предложения) и субсидий (увеличение размеров субсидий расширит совокупное предложение);

б) государственное регулирование.

Макроэкономическое равновесие — состояние национальной

экономики, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. Состояние макроэкономического равновесия является практически недостижимым и его теоретическая модель изображена на рисунке 16, где AD — кривая совокупного спроса, AS — кривая совокупного предложения. Пересечение указанных кривых и дает точку макроэкономического равновесия (теоретическую), которая означает, что при данном уровне цен весь объем произведенного националь

ного продукта будет распродан.

Признаки макроэкономического равновесия:

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

Потребление составляет жизненную основу общества. На потребление расходуются денежные средства и чем выше уровень развития общества, тем выше уровень потребления, и, следовательно, и уровень жизни.

В экономике потребление рассматривается в виде тех денежных расходов, которые население тратит на покупку товаров и услуг. Чем выше уровень доходов населения, тем выше спрос на товары и услуги. Однако структура расходов в семьях с различным доходом отличается друг от друга. Чем выше доход семьи, тем больше средств она расходует на еду (за счет покупки качественных и дорогих продуктов) и тем больше средств тратится на приобретение непродовольственных товаров длительного пользования и предметов роскоши. Поэтому национальная модель потребления не может быть представлена в виде совокупности потребления отдельных семей. Над задачами оценки и характеристики национального потребления работал немецкий статистик Э. Энгель, который разработал качественные модели потребления, которые принято называть законами Энгеля — особенностями расходования бюджета в зависимости от изменения доходов. Для характеристики потребления Энгель ввел функцию, которая характеризует связь между располагаемым доходом и потреблением. Различают:

- 1) функцию потребления в краткосрочном периоде, когда потребление ориентировано на удовлетворение текущих нужд, а сбережение осуществляется за счет уменьшения потребления в будущем;
- 2) функцию потребления в долгосрочном периоде;
- 3) подоходную функцию, которая учитывает разные доходы населения.

Сбережения и потребления образуют располагаемый доход:

$$\text{Сбережение} + \text{Потребление} = \text{Доход}$$

Сбережение нацелено на сокращение текущего потребления и увеличение потребления в будущем. Сбережение может осуществляться в виде:

- 1) накопления наличных денежных средств (в национальной или иностранной валюте);
- 2) вкладов в банк;
- 3) приобретения облигаций, акций и других ценных бумаг. Для оценки уровня потребления и сбережения в экономической теории применяют следующие показатели:

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

$$APC = \frac{Y_n}{Y} \text{ ;}$$

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

$$APS = \frac{S_n}{Y} \text{ .}$$

Кроме дохода, на потребление и сбережения влияют:

- 1) богатство (недвижимое имущество и финансовые средства семей); по мере увеличения богатства повышается потребление и снижается сбережение;
- 2) уровень цен по-разному влияет на семьи с различными доходами;

Модель Вальраса и Маршалла	Осуществляется анализ дефицита, и производители ограничивают производство. Возникает избыточный спрос (дефицит). Потребители начинают конкурировать за товары, отсюда следует
Классическая модель	1) в рыночной экономике существуют механизмы, приводящие ее в равновесие; 2) маловероятна ситуация, когда совокупных расходов оказывается недостаточно для повышения реального объема производства; 3) если расходов все же
Модель Кейнса	1) цены, заработная плата и проценты не являются гибкими и меняются медленно; 2) они движутся к точке равновесия совокупного спроса и совокупного предложения медленно; 3) не существует механизма, гарантирующего полную занятость; 4) государство может регулировать экономику, воздействуя на совокупный спрос (отсутствие спроса — главная причина кризисов) через политику «экспансии»: а) рост государственных расходов;
Модель Фридмана — монетаризм	1) проводится политика «сдерживания», суть которой состоит в ограничении роста доходов населения (т. е. уменьшается совокупный спрос); она должна проводиться до снижения инфляции до требуемого уровня, и, следовательно, снижения издержек производства;

- 3) ожидания повышения цен приводят к ситуации, когда увеличивается потребление и уменьшается сбережение;
- 4) потребительская задолженность (если задолженность высока, то текущее потребление снижается);
- 5) налогообложение (рост налогов приводит к сокращению потребления, и сбережения);
- 6) отчисления на социальное страхование (рост отчислений может вызвать сокращение сбережений);
- 7) ажиотажный спрос (приводит к резкому увеличению потребления);
- 8) рост предложения товаров (приводит к сокращению сбережений).

Ситуация, когда совокупный спрос уравнивается совокупным предложением, т. е. достигается статическое макроэкономическое равновесие, не может быть практически достигнута. Рыночному равновесию присуща динамическая модель. Рассмотрим основные положения моделей, описывающих макроэкономическое равновесие.

5.5 Роль государства в экономике

Государство — это очень сложный социальный феномен.

Роль государства в экономике страны до сих пор является спорным вопросом:

- 1) некоторые считают, что государство — это достаточно неповоротливый механизм, который только мешает экономике;
- 2) другие считают, что без государства просто невозможно, потому что механизмы экономики страны очень сложны. Современная экономическая теория признает необходимость участия государства в экономических процессах.

На государство возлагается роль регулятора экономики, которая проявляется в следующих его функциях:

- 1) совершенствование системы рыночных отношений (через разработку нормативно-правовой базы);
- 2) составление прогнозов развития страны на перспективу (что будет со страной, например, через 20—30 лет);
- 3) регулирование использования сил природы и охрана окружающей среды;
- 4) управление демографическими процессами;
- 5) регулирование и экономическое обеспечение интеллектуального развития, защиты жизни, прав и свобод граждан;
- 6) согласование экономических интересов субъектов производственно-экономических отношений и преодоление противоречий между ними;
- 7) организация ориентации производства на конечный результат, учет интересов и мотивов трудовой деятельности;
- 8) разработка целевых комплексных программ экономического развития.

Для решения этих функций государство выполняет целый ряд задач:

- 1) защита рыночной экономики от сворачивания конкурентной борьбы и образования монополий путем принятия антимонопольного законодательства;
- 2) производство общественных товаров и услуг; общественными называются товары и услуги, имеющие следующие характерные черты:
 - а) нелегко взыскать плату с отдельных людей или не давать им воспользоваться этими товарами и услугами (например, уличное освещение);
 - б) ожидаемая прибыль от производства не окупает вложений частного капитала и других затрат;
- 3) учет и прогнозирование последствий нерыночных ситуаций; нерыночные ситуации — это ситуации, которые не могут быть отрегулированы в рамках рыночного механизма; данные последствия могут быть как вредными (нефть попадает в водоем), так и полезными (благоустройство территории). Государство должно полностью ликвидировать вредные и стимулировать полезные последствия нерыночных ситуаций. Для разрешения данной задачи оно может применять следующие меры:
 - а) убеждение;
 - б) рекламные кампании;
 - в) субсидирование (для полезных последствий нерыночных ситуаций) и налогообложение (для вредных последствий);
 - г) разработку стандартов безопасности (ГОСТы);
- 4) программы поддержки социально незащищенных групп населения и повышения экономической активности населения.

Для этого государство использует следующие три программы:

- 1) программы материальной поддержки нуждающихся (государственные пособия, субсидии, талоны на питание и т. д.); программы, ликвидирующие причины нищеты и экономического неблагополучия (запрет на дискриминацию в трудоустройстве по полу, возрасту, национальности и т. п.);
- 2) программы помощи отдельным группам населения («адресная» помощь многодетным семьям, студентам, защита авторских прав и т. д.).

Для регулирования экономики государство может использовать следующие инструменты:

- 1) инструменты микрорегулирования — налогообложение, антимонопольное законодательство, регулирование условий труда и его оплаты и т. д.;

2) инструменты макрорегулирования — фискальная политика, социальная политика и т. д.;

3) инструменты интеррегулирования — меры стимулирования экспорта, кредитование экспорта, валютно-кредитные отношения.

Государственное регулирование может быть двух видов:

1) прямое — осуществляется через законодательство;

2) косвенное — применение всевозможных финансовых рычагов для влияния на поведение частных фирм, предприятий и организаций. Для проведения косвенного регулирования государство обычно использует фискальную и кредитно-денежную политику.

6. ЛЕКЦИЯ № 6. Регулирование экономики на макроуровне

6.1 Денежный рынок как регулятор экономики

Деньги — это особый общественно признанный товар, всеобщий эквивалент.

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

Тенденции развития современной денежной системы:

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

В рамках денежной системы происходит **денежное обращение** — это движение денег во внутреннем обороте страны в наличной и безналичной формах в качестве средства платежа за товары и услуги. В зависимости от вида обращаемых денег существует несколько типов денежных систем:

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

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

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

Основными элементами денежной системы являются:

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

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

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

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

- 1) спроса на деньги для сделок — чем больше доход в обществе, тем больше совершается сделок, тем выше уровень цен, тем больше требуется денег для совершения экономических сделок в рамках национальной экономики;
- 2) спроса на деньги как средства сохранения стоимости, который изменяется обратно пропорционально процентной ставке.

Факторы, влияющие на спрос на деньги:

- 1) спрос на финансовые активы;
- 2) спрос на денежные средства для хозяйственной деятельности;
- 3) процентные ставки по финансовым активам;
- 4) скорость обращения денег;
- 5) валютные факторы;
- 6) необходимость финансирования инноваций;
- 7) банковские и финансовые технологии;
- 8) интенсивность процессов сбережения.

Предложение денег — количество денег, которое может быть в обращении. Оно включает в себя налично-денежное обращение (обслуживает главным образом население) и безналичный оборот (для обслуживания операций организаций посредством перевода денег

по счетам и зачета взаимных требований).

Говоря об использовании денег при расчетах, необходимо упомянуть о ликвидности.

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

- 1) возможность использования актива в качестве средства платежа;
- 2) скорость и легкость превращения актива в средство оплаты;
- 3) способность актива сохранять во времени и пространстве свою первоначальную стоимость (антиинфляционная устойчивость).

Денежная масса — это сумма безналичных и наличных денег, а также других средств платежа, которые находятся в обращении. Для описания характеристики денежной массы применяются обобщенные показатели, называемые агрегатами и зависящие от уровня ликвидности. Напомним, что существуют следующие денежные агрегаты:

M_0 = наличные деньги;

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

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

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

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

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

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

Для определения количества денежной массы используется уравнение Фишера:

$$MV = PQ,$$

где M — количество денег;

V — скорость обращения;

P — цены;

Q — количество товаров.

Одной из главных трудностей денежного обращения является вопрос о выборе способа хранения денежных средств:

- 1) в форме наличности;
- 2) в форме безналичных денег.

Считается, что в пользу наличности склоняют четыре мотива:

- 1) предпочтение ликвидности, так как их абсолютная ликвидность увеличивает спрос на наличные;
- 2) транзакционный мотив, так как наличность лучше использовать без издержек в качестве средств платежа;
- 3) мотив предосторожности, когда хранение денег в виде наличности рассматривается как резерв покупательной способности на неожиданный случай;
- 4) спекулятивный мотив, так как владелец наличных не рискует вкладывать деньги в покупку ценных бумаг из-за непредсказуемости их котировки.

6.2 Банковская система

Банковская система — совокупность банков, обслуживающих соответствующие кредитные отношения.

Банковская система Российской Федерации состоит из двух уровней:

- 1) Банк России (Центральный банк Российской Федерации — ЦБ РФ);
- 2) коммерческие банки:
 - а) универсальные — выполняют любые операции;
 - б) иностранные;
 - в) специализированные;
- 3) небанковские кредитные организации (фонды, инвестиционные компании);
- 4) банковские ассоциации (это некоммерческие общественные организации,

членами которых являются коммерческие банки, и создаются они для представления их интересов в органах законодательной, исполнительной и судебной власти). Банковская система функционирует не изолированно, а во взаимосвязи. Эта взаимосвязь проявляется через осуществление межбанковских расчетов, когда банк по поручению клиентов осуществляет платежи через:

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

Основные свойства банковской системы:

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

На развитие банковской системы влияют внешние и внутренние факторы.

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

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

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

Правовые факторы — устойчивое законодательство, его консервативность создают предпосылки правового регулирования. Законодательство влияет на правила банковских операций или сделок, разрешая или запрещая их.

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

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

Существует ряд сложностей развития банковской системы:

- 1) недостаточно квалифицированные кадры;
- 2) недостаточно квалифицированное управление банковскими рисками;
- 3) недокапитализация банковской системы (нехватка средств);
- 4) увеличение спекулятивных операций на финансовом рынке в ущерб работе с реальным сектором.

В систему ЦБ РФ входят: центральный аппарат, территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, вычислительные центры, хранилища, учебные заведения.

Главный банк России был учрежден в 1860 г. на базе учрежденных еще Екатериной II государственных банков.

Функции ЦБ РФ:

- 1) эмиссионный банк, за которым закреплена монополия эмиссии (эмиссия — выпуск денежной массы);
- 2) Банк Правительства, который обслуживает исполнение бюджета и управляет

государственным долгом;

- 3) Банк банков, т. е. расчетный центр, который ведет счета коммерческих банков, связанных с межбанковскими операциями и хранением резервов;
- 4) кредитор последней инстанции (кредиты для коммерческих банков);
- 5) проводник денежно-кредитной и валютной политики;
- 6) орган надзора за банками и финансовыми рынками. Основным источником ресурсов ЦБ РФ:

- 1) деньги в обращении (то, что он напечатал);
- 2) средства коммерческих банков (заемные средства, которые дал банк).

Центральный банк Российской Федерации создает свои ресурсы двумя методами:

- 1) деньги из балансовых хранилищ приходятся на баланс, т. е. перемещаются в оборотные кассы, из них — уходят в обращение;
- 2) ЦБ РФ увеличивает свои кредитные вложения путем выдачи ссуд, повышающих остатки на счетах (депозитах). Денежное обращение регулируется ЦБ РФ в процессе осуществления кредитной политики, выражаемой в кредитной экспансии или рестрикции.

Экспансия — увеличение кредитных ресурсов коммерческих банков, которые, выдавая кредиты, повышают массу денег в обращении.

Рестрикция — ограничение возможностей коммерческих банков. Инструментами экспансии и рестрикции являются: официальная учетная ставка ЦБ РФ, некоторые неэкономические меры (неразрешение коммерческим банкам некоторых видов операций).

Официальная учетная ставка ЦБ РФ — это процент по ссудам, используемым ЦБ РФ при кредитовании коммерческих банков;

размер ее зависит от уровня ожидаемой инфляции и в то же время оказывает влияние на инфляцию.

Основные меры денежно-кредитного регулирования:

- 1) операции на открытом рынке (банк не только проводит свою денежно-кредитную политику, но и помогает коммерческим банкам поддерживать уровень их ликвидности, т. е. способность выполнять в срок свои обязательства перед клиентом; операции на открытом рынке — это операции купли-продажи ЦБ РФ государственных ценных бумаг);
- 2) рефинансирование банков — предоставление кредита коммерческим банкам через аукционы и ломбардные кредиты (ссуды под залог ценных бумаг);
- 3) валютное регулирование (ЦБ РФ контролирует курс, проводит операции на валютном рынке);
- 4) управление наличной денежной массой (эмиссия денег, организация их обращения и изъятие из обращения);
- 5) резервирование денег коммерческих банков путем депонирования в ЦБ РФ (размер резервных требований по депонированию устанавливается в процентах к общей сумме денежных средств, привлеченных банком; при закрытии коммерческого банка резерв возвращается);
- 6) банковский надзор и регулирование (ЦБ РФ следит за соблюдением законодательства, нормативных актов Банка России; главная цель надзора — поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов).

Для всех коммерческих банков установлены обязательные правила:

- 1) проведение банковских операций;
- 2) ведение бухгалтерского учета;
- 3) составление и предоставление бухгалтерской и статистической отчетности.

Коммерческие банки действуют на основании лицензии. Банки создаются на основе следующих организационно-правовых форм: акционерное общество и общество с ограниченной ответственностью.

Акционерные банки могут быть закрытого (акции банка могут переходить из рук в руки при согласии большинства акционеров) и открытого типов (акции переходят из рук в руки без согласия акционеров по открытой подписке).

Банк может выполнять два вида операций:

1) **активные операции** — операции по размещению денежных средств вкладчиков с целью получения прибыли. В качестве такого рода операций могут выделяться кредитные операции, операции с ценными бумагами, кассовые, акцептные, сделки с иностранной валютой, недвижимостью. В результате активных операций банки получают дебетовые проценты, которые выше кредитовых, выплачиваемых по пассивным операциям. Разница между дебетовыми и кредитовыми процентами называется **маржой** и является одной из важных статей дохода банка;

2) **пассивные операции** — операции по привлечению денежных средств в банк.

Прекращение деятельности банка происходит путем его реорганизации или ликвидации (добровольной или принудительной).

6.3 Банковское кредитование

Кредит — это форма движения ссудного капитала (капитала, приносящего процент).

Кредитные отношения характеризуют отношения между кредитором и заемщиком.

Функции кредита:

1) аккумуляция денежного капитала;
2) перераспределение;
3) экономия издержек обращения (взять деньги, не нарушая процесс производства);

4) регулирование.

Существует две формы кредита:

1) коммерческий (между предприятиями);
2) банковский (ипотечный, народный, потребительский). Принципы

кредитования:

1) срочность (на какой срок предоставляется кредит);
2) платность (%);
3) обеспеченность (поручители).

К видам обеспеченности кредита относятся:

1) залог (в виде имущества, ценных бумаг);
2) залог с изъятием и без изъятия;
3) поручительство (физическое или юридическое лицо, при этом банк оформляет дополнительный договор с поручителем);
4) гарантии (оформляются гарантийным письмом);
5) страхование ответственности заемщика.

Способы взимания процентов:

1) процент взимается сразу, а клиенту предоставляется ссуда за вычетом процентов;

2) по окончании срока (и кредит, и процент);

3) равными долями в течение всего срока.

Ссуды банка по срокам погашения бывают:

а) онкольные (возврат после уведомления от кредитора в какой-то срок);

б) краткосрочные (до 1 года — торговля, услуга);

в) среднесрочные (от 1 до 3 лет — производство);

г) долгосрочные (от 3 до 5 лет — инвестиции). Кредитование имеет 3 разновидности:

1) финансовый кредит (выдача денег);

2) коммерческий кредит (кредитование расчетов между организациями);

3) товарный кредит (предоставление ценностей в собственность другой стороне).

Существует несколько видов ссудных счетов:

1) обычные (для разовых ссуд);

2) специальные (для постоянных кредитов);

3) контокоррентные (активно-пассивный счет, сочетающий в себе расчетный и ссудный счета и учитывающий все операции с клиентом).

Кредитная система — это совокупность кредитных отношений, форм, методов кредитования; это совокупность финансово-кредитных учреждений, аккумулирующих свободные денежные средства и предоставляющих их заемщикам.

Финансово-кредитный механизм — это совокупность форм и методов использования государством финансов и кредита для решения задач экономической политики; с его помощью государство оказывает регулирующее воздействие на весь воспроизводственный процесс.

6.4 Финансы и финансовая политика

Финансы — это совокупность денежных отношений, возникающих в процессе создания фондов денежных средств у субъектов хозяйствования и государства. Они используются на цели воспроизводства, стимулирования, удовлетворения социальных нужд общества.

Функции финансов:

- 1) **распределительная** — распределение национального дохода заключается в создании так называемых первичных доходов:
 - а) заработной платы рабочих, служащих, доходов сельскохозяйственных рабочих; б) доходов предприятий сферы материального производства; перераспределение между гражданами (пенсии), отраслями (сельское хозяйство), предприятиями, регионами;
- 2) **контрольная** — контроль за распределением ВВП и национального дохода по соответствующим фондам и расходованием их по целевому назначению; контрольная функция осуществляется с помощью финансовых органов;
- 3) **стимулирующая** (с помощью системы финансовых рычагов оказывает воздействие на развитие предприятий, отраслей — установление цен-тарифов, бюджет, налоги, экспортно-импортные пошлины и тарифы).

Финансовые ресурсы — это денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и у государства и предназначенные для целей воспроизводства, стимулирования и удовлетворения социальных потребностей. Финансовые ресурсы делятся на:

- 1) собственные и приравненные к ним средства (уставный капитал, прибыль);
 - 2) мобилизуемые на финансовом рынке (операции с ценными бумагами);
 - 3) поступающие в порядке перераспределения (субсидии, субвенции (на конкретную цель), страховые возмещения).
- Финансовая система** — это совокупность учреждений (фонды,

финансовые компании), а также это система финансовых отношений.

Финансовая система Российской Федерации включает в себя:

- 1) государственный бюджет;
- 2) внебюджетные фонды;
- 3) государственный кредит;
- 4) фонды страхования;
- 5) фондовый рынок;
- 6) финансы предприятий различных форм собственности.

В общем виде выделяют:

- 1) финансы хозяйственных субъектов (включают в себя финансовые отношения между юридическими лицами и государством);
- 2) финансы населения (домашних хозяйств);
- 3) финансы государства, которые формируют центральную часть всей финансовой системы.

Финансовая политика — это подсистема экономической политики государства, которая представляет собой совокупность бюджетно-налоговых и иных финансовых инструментов и институтов государственной финансовой власти, которая обладает полномочиями по формированию и использованию финансовых ресурсов государства.

Финансовая стратегия — это долговременный курс государства в области финансов, который предусматривает решение крупномасштабных задач.

Финансовая тактика — это решение задач конкретного этапа развития путем современной корректировки финансовых ресурсов и изменения способов организации финансовых связей.

Финансовая политика имеет целевую направленность. У любого финансового

инструмента (бюджет, налоговые ставки, льготы, фонды) существует связь с целями экономической политики и ее социальной направленностью.

Основные черты финансовой политики:

- 1) исполнение бюджета является одним из важнейших показателей, которые характеризуют эффективность финансовой системы;
- 2) единство целей и инструментов финансовой политики (без обеспечения экономического роста невозможно решение задач финансовой политики);
- 3) повышение эффективности финансового регулирования должно иметь как внешнюю, так и внутреннюю направленность;
- 4) для товарно-ресурсного обеспечения рубля необходимо решить задачи:
 - а) умеренно увеличить производство топливно-энергетических ресурсов;
 - б) заморозить развитие этого комплекса;
 - в) создать мобильные и ликвидные ресурсы — нефть, газ, ценные металлы;
 - г) обеспечить повышение в 2—3 раза по сравнению с нынешней доли пищевой и легкой промышленности;
- д) развить авиационную и автомобильную промышленности с привлечением прямых иностранных инвестиций;
- е) снизить отток капитала, нелегализованный его вывоз.

Механизм управления финансами — это система организационно-экономических и правовых мер регулирования финансовой системы:

- 1) мониторинг за состоянием финансов — Федеральное Собрание и его палаты и специальные органы;
- 2) правовое регулирование — Президент (указы), высшие законодательные органы власти;
- 3) контроль за финансовой деятельностью — министерство финансов, налоговая инспекция, таможня, отдел по борьбе с экономическими преступлениями (ОБЭП).

Необходимо различать государственный и негосударственный контроль.

Негосударственный контроль — это внутрихозяйственный аудиторский контроль.

Внутрихозяйственный контроль проводится самим предприятием.

Аудиторский контроль осуществляется аудиторскими фирмами или аудитором. Он бывает обязательный и необязательный.

Обязательному аудиту в России подлежат: АО, товарные биржи, фондовые биржи, различные фонды, совместные предприятия и др.

6.5 Бюджетная система. Государственный долг

Бюджетная система — это совокупность всех бюджетов, функционирующих на территории страны. Вместе с системой внебюджетных фондов она образует систему государственных финансов.

Бюджетное устройство Российской Федерации базируется на следующих принципах:

- 1) единства бюджетной системы (единая документация, единая денежная база);
- 2) азграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы (такой федеральный налог, как налог на прибыль, должен быть направлен в федеральный бюджет страны);
- 3) самостоятельности бюджета (самостоятельно осуществлять бюджетный процесс);
- 4) прозрачности и гласности (бюджеты и отчеты об их исполнении подлежат обязательной публикации в открытой печати);
- 5) полноты отражения доходов и расходов;
- 6) сбалансированности бюджета (объем расходов бюджета должен соответствовать объему доходов и источников финансирования его дефицита);
- 7) эффективности;
- 8) общего покрытия расходов;
- 9) достоверности бюджета (надежность его показателей, рассчитанных оптимально);

10) адресности и целевого характера бюджетных средств.

Бюджетное планирование осуществляется в соответствии с социально-экономической политикой государства и включает в себя составление бюджета на очередной финансовый год перспективного финансового плана.

Перспективный финансовый план формируется в Российской Федерации обычно на 3 года на основе среднесрочного прогноза социально-экономического развития и содержит прогнозные оценки возможностей бюджета. В процессе бюджетного планирования определяются финансовая политика, объем финансовых ресурсов, источники поступления средств, источники финансирования государственного долга и т. д.

Главной формой бюджетного планирования является бюджетный процесс.

Бюджетный процесс — это деятельность по составлению проекта бюджета, его рассмотрению, утверждению, исполнению, составлению отчета об исполнении и по его утверждению. Регламентируется Бюджетным кодексом Российской Федерации.

Участниками бюджетного процесса являются: Президент РФ, органы законодательной и исполнительной власти всех уровней, финансовые органы, денежно-кредитные органы (банки, фонды), органы финансового контроля, государственные внебюджетные фонды, главные распорядители и распорядители бюджетных средств.

Получателями бюджетных средств являются государственные, муниципальные, унитарные организации, предприятия, бюджетные организации (школы, больницы, тюрьмы).

Общая продолжительность одного цикла бюджетного процесса составляет 2,5 года.

При составлении проекта бюджета учитываются следующие документы: послания Президента, прогноз социально-экономического развития на очередной финансовый год, основные направления бюджетной и налоговой политики, прогноз свободного финансового баланса, план развития государственного или муниципального сектора соответствующей территории.

В бюджетной системе РФ взаимодействуют различные субъекты межбюджетных отношений. Специфический характер этих межбюджетных связей выражается понятием «бюджетный федерализм».

Бюджетный федерализм — это форма финансовых отношений, которая возникает в процессе формирования и использования фондов денежных ресурсов. В самом простом виде бюджетный федерализм представляет собой системно-организованную совокупность денежных потоков между субъектами межбюджетных отношений по формированию, распределению и использованию бюджетных фондов.

Денежный поток — это перемещение бюджетных средств от одного субъекта бюджетной системы к другому.

Трансферт — это перемещение денежных средств, непосредственное движение товаров и услуг (только деньги).

В Российской Федерации трансферт трактуется уже — это денежная помощь субъектам РФ.

Таким образом, бюджетная система состоит из трех уровней:

- 1) Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов (пенсионный, социальный, медицинский, страховой фонды);
- 2) бюджеты субъектов РФ и бюджеты региональных государственных внебюджетных фондов;
- 3) местные бюджеты.

Принципами построения финансовой системы являются:

- 1) **демократический централизм** — концентрация финансирования ресурсов государством (более 50%), к таким ресурсам относятся:
 - а) централизованные финансы:
 - государственный бюджет;
 - финансы государственного, социального, имущественного и личного страхования;
 - б) децентрализованные финансы — это финансы организаций, учреждений;
- 2) **фискальный федерализм** — распределение функций между различными

уровнями системы (т. е. местные бюджеты не входят со своими доходами и расходами в федеральный бюджет).

Государственный бюджет занимает основное место в финансовой системе. За счет средств государственного бюджета содержатся армия, правоохранительные органы, здравоохранение и т. д.

Государственный бюджет — денежный фонд для финансирования деятельности государства. Он состоит из двух частей: расходной и доходной. Доходная часть показывает, откуда поступают денежные средства для финансирования деятельности государства. Расходная часть показывает, на какие цели тратятся средства, аккумулируемые государством. В качестве источников бюджета выступают:

- 1) прямые и косвенные налоги;
- 2) государственные займы;
- 3) эмиссия бумажных и кредитных денег;
- 4) поступления внебюджетных средств.

Бюджетная классификация включает в себя:

- 1) классификацию доходов бюджетов Российской Федерации;
- 2) функциональную классификацию расходов бюджетов РФ (оборона, медицинское страхование);
- 3) экономическую классификацию расходов бюджетов (текущие и капитальные расходы);
- 4) классификацию источников внутреннего финансирования дефицитов бюджета РФ;
- 5) классификацию источников внешнего финансирования дефицита федерального бюджета;
- 6) классификацию видов государственных внутренних долгов;
- 7) классификацию видов государственного внешнего долга;
- 8) ведомственную классификацию расходов федерального бюджета (сельское хозяйство, медицина).

Секвестр бюджета (сокращение) в связи с ограниченностью средств и невыполнением утвержденного бюджета по поступлениям доходов в фактическое исполнение бюджета может оказаться ниже, чем предусматривалось. Учитывая, что при утверждении бюджета устанавливаются предельные уровни дефицита, неизбежным становится секвестр, кроме расходов, специально защищенных статей (заработная плата, расходы на медикаменты, дотации на животноводство).

Государственный бюджет в зависимости от соответствия доходной (формируется за счет налогов, кредитов, средств международных организаций) и расходной (связана с выполнением функций государства) частей может быть трех видов:

- 1) **профицитный** — если государственные доходы превышают расходы, то образуется положительное сальдо, называемое профицитом бюджета;
- 2) **дефицитный** — расходы государства больше его доходов; превышение расходов над доходами принято называть дефицитом бюджета; в настоящее время почти во всех странах имеет место значительное по своим масштабам превышение государственных расходов над доходами. Бюджетный дефицит присущ и развитым, и развивающимся странам. Различают два вида дефицита — циклический, вызванный изменениями в промышленном цикле, и структурный, его причина — фискальная политика государства; в основе дефицита государственного бюджета лежит множество причин:
 - а) спад общего производства;
 - б) завышенные расходы на реализацию социальных программ;
 - в) возросшие затраты на оборону;
 - г) рост теневого сектора экономики;
- 3) **сбалансированный** — доходы и расходы государства совпадают.

Дефицит бюджета является основной причиной возникновения государственного долга и представляет собой общую сумму задолженности по непогашенным займам, обязательствам, кредитам и невыплаченным по ним процентам.

Государственный долг разделяется на:

- 1) внутренний — заимствование внутри страны у населения, предприятий и учреждений;
- 2) внешний — заимствование у иностранных государств, предприятий и граждан;
- 3) прямой;
- 4) косвенный — проявляется в случае неплатежеспособности заемщика (государство выдает гарантии по кредитам). Долговые обязательства могут быть краткосрочными (до 1 года), среднесрочными (до 5 лет), долгосрочными (от 5 до 30 лет).

Управление финансами осуществляется следующим образом:

- 1) макроэкономическое регулирование (косвенные методы):
 - а) разработка концепций, программ;
 - б) законодательное и нормативно-правовое обеспечение;
- 2) микроэкономическое регулирование (косвенные методы):
 - а) регулирование цен, тарифов;
 - б) регулирование внешней экономической, банковской деятельности, страхового дела, таможенной политики;
- 3) микроэкономические методы прямого воздействия:
 - а) регистрация и лицензирование определенных видов деятельности;
 - б) установление квот;
 - в) монопольное регулирование;
 - г) дотирование;
 - д) установление льгот;
- 4) прогнозирование экономического и социального развития;
- 5) организация финансового контроля.

6.6 Инфляция и антиинфляционная политика

Понятие «инфляция» означает переполнение денежного рынка денежными знаками сверх действительных потребностей экономики, что ведет к их обесцениванию.

Инфляция — это понижение покупательной способности денег из-за роста цен. Однако не всякий рост цен является инфляцией. При условии повышения покупательной способности денег из-за снижения общего уровня цен, можно говорить о дефляции.

Во время инфляции бумажные деньги обесцениваются по отношению к товарам, услугам и иностранным валютам.

В условиях инфляции цены, как правило, повышаются крайне неравномерно: некоторые товары дорожают очень быстро, цена других товаров (услуг) остается неизменной, а цена третьих может даже упасть.

Некоторые причины появления инфляции:

- 1) внутренние причины:
 - а) чрезмерная эмиссия, которая превышает истинную потребность в деньгах национального хозяйства;
 - б) большие масштабы капитального строительства, которое отвлекает денежные и материальные ресурсы на длительный период времени и вызывает сокращение текущего потребления населения;
 - в) огромные военные расходы, которые приводят к неэффективному использованию богатства общества;
 - г) кризис государственных финансов, при котором происходит значительное превышение расходов государства над доходами бюджета и растет огромный внутренний государственный долг;
 - д) необоснованное повышение цен и заработной платы;
- 2) внешние причины:
 - а) рост цен на мировом рынке, приводящий к подорожанию товаров, экспортируемых и импортируемых каждой страной;
 - б) структурные мировые кризисы;
 - в) увеличение внешнего долга;
 - г) войны, которые сопровождаются сокращением производства и ростом стоимости

жизни.

В экономической теории для измерения инфляции применяют специальный показатель — индекс цен, который равен соотношению между ценой определенного набора товара («корзины») в текущем году и ценой корзины в базовом периоде, выраженный в процентах:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена корзины в данном периоде}}{\text{Цена корзины в базовом периоде}} \times 100\%$$

Помимо индекса цен часто используется темп инфляции:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{Индекс цен текущего года} - \text{Индекс цен прошлого года}}{\text{Индекс цен прошлого года}} \times 100\%$$

Выделяют инфляцию спроса и предложения.

Инфляция спроса становится причиной избытка денег по отношению к количеству товаров. Характерной чертой является то, что занятость в данной ситуации полная, так как промышленность стимулируется.

Инфляция предложения (издержек) вызывается ростом любых издержек производства (зарботная плата, средства производства).

В экономической теории выделяют несколько видов инфляции. В зависимости от темпа инфляции принято выделять следующие ее виды:

1) **ползучая (умеренная, нормальная)**. Для данного типа инфляции характерны относительно невысокие темпы роста цен, около 5—10% в год. Такого вида инфляция свойственна для большинства стран с развитой рыночной экономикой. В условиях ползучей инфляции практически отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах, она стимулирует инвестиции в производство, создаются новые рабочие места, повышается спрос на рабочую силу и увеличивается занятость;

2) **галопирующая инфляция** — темп инфляции 10—20% в год. Цены поднимаются стремительно, скачкообразно. Угроза этого типа инфляции состоит в том, что она вызывает инфляционные ожидания: контракты привязываются к росту цен, деньги ускоренно материализуются в товары, растет процентная ставка, снижается уровень инвестиций. При этом рост цен опережает рост уровня заработной платы, поэтому снижаются реальные доходы наемных работников;

3) **гиперинфляция** — это состояние экономики, при котором темпы роста цен превышают 50% в месяц на протяжении длительного периода времени — полугода или даже более. Покупательная способность денег резко падает, многие отказываются принимать их в уплату за продукцию, нарастают объемы бартерных сделок. Гиперинфляция подрывает основы банковского дела, так как рост цен непредсказуем и рынок кредитов практически умирает. Многие фирмы сокращают объемы производства или даже закрывают его. Они обращают капиталы в более устойчивую валюту и стремятся вывести их из страны за границу. Это приводит к общему спаду выпуска продукции и снижению объема валового внутреннего продукта. Такая форма кризиса экономики получил название стагфляция.

По степени сбалансированности роста цен выделяют сбалансированную и несбалансированную инфляцию.

При сбалансированной инфляции цены на различные товары и услуги остаются относительно неизменными по отношению друг к другу, а при несбалансированной — цены различных товаров и услуг постоянно изменяются в различных пропорциях по отношению друг к другу.

Также экономисты рассматривают ожидаемую и неожиданную инфляции.

Ожидаемую инфляцию можно предсказать и спрогнозировать заранее. Неожиданная инфляция появляется стихийно, спрогнозировать ее невозможно.

Инфляция имеет ряд социально-экономических последствий:

1) перераспределение доходов:

а) потери несут группы населения с фиксированными доходами (бюджетники, студенты, пенсионеры);

б) выигрывают те категории граждан, которые выпускают продукцию, пользующуюся повышенным спросом;

в) выигрывают люди, взявшие кредит;

2) обесценивание сбережений:

а) инфляция подрывает стимулы к накоплению;

б) она снижает реальную стоимость сбережений;

в) инфляция обесценивает амортизационный фонд предприятий, так как фирмы на текущее потребление отправляют большую часть прибыли, что подрывает производство;

3) социальная нестабильность:

а) рост безработицы;

б) снижение расходов государственного бюджета, направленных на осуществление социальных программ;

в) социальная напряженность в обществе.

С целью ослабления отрицательных последствий инфляционных процессов государство разработало антиинфляционную политику.

Антиинфляционная политика представляет собой осуществление следующих действий:

1) борьба с дефицитом бюджета;

2) снижение инфляционных ожиданий;

3) структурная перестройка национальной экономики;

4) установление жестких нормативов на ежегодный прирост денежной массы;

5) развитие производства и НТП;

6) обеспечение стабильно снижающихся темпов инфляции;

7) снижение социальных последствий инфляции посредством:

а) регулирования доходов населения;

б) утверждения предельного уровня цен на некоторые группы товаров;

в) реализации социально-ориентированных программ;

8) связывания излишних по отношению к товарной массе денежных средств путем приватизации.

6.7 Доходы, проблемы социальной политики государства в рыночной экономике

Понятие «социальный» означает все то, что связано с благосостоянием и взаимоотношениями людей в обществе, с качеством их жизни.

Поэтому сущность социальной политики государства заключается в обеспечении благоприятных условий жизни людей.

Рынок не может обеспечить всем членам общества необходимый уровень жизни. Для решения этой проблемы государство использует социальную политику.

Существует два направления социальной политики:

1) обеспечение всех трудоспособных слоев населения благоприятными условиями для труда и развития бизнеса:

а) поощрение малого бизнеса;

б) регулирование трудовых отношений;

в) поддержание высокой занятости населения;

2) обеспечение определенного стандарта благосостояния для всех членов общества:

а) перераспределение доходов в обществе;

б) начисление пособий по нетрудоспособности, субсидий для малообеспеченных семей, начисление пенсий;

в) предоставление общего образования и необходимой медицинской помощи.

Показателем эффективности социальной политики выступают качество и уровень жизни населения.

Качество жизни — это показатель материального, социального, физического и культурного благополучия населения.

Уровень жизни — обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами и услугами, а также степень удовлетворения

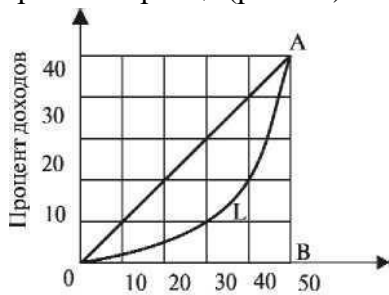
потребностей членов общества.

Система показателей уровня и качества жизни, которая рекомендуется ООН, включает в себя 12 групп параметров:

- 1) рождаемость, смертность и другие демографические характеристики населения;
- 2) санитарно-гигиенические условия жизни;
- 3) потребление продовольственных товаров;
- 4) жилищные условия;
- 5) образование и культура;
- 6) условия труда и занятость;
- 7) доходы и расходы населения;
- 8) стоимость жизни и потребительские цены;
- 9) транспортные средства;
- 10) организация отдыха;
- 11) социальное обеспечение;
- 12) свобода человека.

Уровень жизни можно рассматривать как для отдельных групп населения (дифференцированный уровень), так и для населения в целом (глобальный уровень). В основе дифференциации населения по уровню жизни лежит проблема неравенства доходов.

В уровне доходов существует дифференциация. Для ее определения используется кривая Лоренца (рис. 17).



Процент населения Рис.17. Кривая Лоренца

Используя эту кривую, можно сравнивать доходы различных групп населения. Она показывает разрыв между абсолютным равенством и фактическим неравенством.

Для расчета конкретного уровня неравенства в распределении доходов поступают следующим образом: площадь, образованную линиями равномерного и неравномерного распределения доходов, относят к площади треугольника OAB. Полученный результат является коэффициентом Джини. Понятно, что при коэффициенте, близком к нулю, общество находится в состоянии «абсолютной уравниловки», а при коэффициенте, равном единице, — в ситуации «нищего большинства и сверхбогатого меньшинства».

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

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

- 1) заработную плату;
- 2) доходы от собственности (дивиденды, проценты, рента);
- 3) социальные выплаты (пенсии, пособия по безработице и т. п.).

Проблема доходов выступает прежде всего как проблема совокупного дохода семьи.

Поэтому можно сказать, что совокупный доход семьи формируется за счет названных источников. Существуют 3 основных показателя доходов:

1) **номинальный доход** — это общее количество денег, которое получает человек за определенный период времени. Структура номинального дохода включает в себя такие элементы, как:

- а) факторные доходы (полученные от использования собственных факторов производства — заработная плата, рента, процент на капитал, прибыль);
- б) выплаты и льготы по линии государственных социальных программ (трансфертные платежи);
- в) другие поступления (дивиденды на акции, проценты по вкладам в банки, лотерейные выигрыши и т. д.);

2) **располагаемый доход** — это номинальный доход за вычетом налогов и других обязательных платежей;

3) **реальный доход** — это то количество товаров и услуг, которые можно купить на сумму располагаемого дохода.

Выделяют 4 принципа распределения доходов населения:

1) **уравнительное распределение** — предполагает получение равных (одинаковых) доходов всех членов общества (характерен для первобытного общества);

2) **рыночное распределение** — предполагает, что каждый владелец факторов производства получает различные доходы;

3) **распределение по накопленному имуществу** — предполагает получение дополнительных доходов теми, кто накапливает и перепродает по наследству какую-либо собственность;

4) **привилегированное распределение** — предполагает льготное распределение для определенного круга лиц.

Следовательно, социальная стабильность есть следствие высокого уровня благосостояния населения.

В экономической теории известно два подхода к государственной политике доходов:

1) **социальный** — общество должно гарантировать каждому гражданину доходы, не позволяющие ему опуститься ниже черты бедности; задача государства — оказывать помощь малоимущим, безработным, инвалидам и т. д.;

2) **рыночный** — задачей государства является создание условий для повышения человеком своих доходов за счет собственной экономической активности, а не гарантирование определенного уровня доходов.

В качестве инструмента социальной политики государство использует систему социальной защиты населения.

Социальная защита — это система мер по обеспечению устойчивости общественно нормального материального и социального положения граждан.

Существуют различные модели в области социальной защищенности. Наиболее распространенной является модель 3-канальной социальной помощи, при которой осуществляется поддержка граждан по 3 направлениям:

1) государственное социальное страхование — основная часть выплат приходится на пенсии по старости, инвалидности, по утере кормильца, на медицинскую помощь;

2) государственное вспомоществование осуществляется в денежной и натуральной форме определенным категориям граждан — престарелым, слепым, инвалидам, нуждающимся семьям с детьми и т. п.;

3) частная система социального страхования предусматривает возможность добровольных отчислений граждан (например, работодателей) для осуществления дополнительных гарантий в области социальной поддержки населения (переход на систему накопительных пенсий, добровольного медицинского страхования граждан, их семей и т. д.).

В период перехода к рыночной экономике в связи с быстрым ростом цен необходимо привести в соответствие относительно фиксированные доходы и повышение стоимости жизни. Для этого могут применяться:

1) **индексация доходов** — метод компенсирования доходов граждан в случае повышения цен на товары и услуги, которое приводит к снижению уровня жизни. Индексация доходов бывает следующих видов:

а) ретроспективной (компенсируются прошлые потери);

б) ожидаемой (компенсируются будущие потери), иногда ее называют компенсацией;

2) **адаптация** — повышение фиксированных выплат по мере роста стоимости жизни.

Государство должно проводить социальную политику, направленную на выравнивание доходов населения и достижение социальной стабильности в обществе. Эта политика может реализовываться через следующие меры:

1) проведение соответствующей фискальной политики, взимания налогов с прибыли и личных доходов;

2) осуществление трансфертных платежей социально незащищенным слоям

населения;

3) установление предельных цен на товары первой необходимости, а также ставок минимальной заработной платы;

4) субсидирование некоторых жизненно важных отраслей экономики, что позволяет поддерживать определенный уровень жизни населения.

7. ЛЕКЦИЯ № 7. Налоги и фискальная политика

Налог — это объективная экономическая категория, выражающая постоянно существующие экономические отношения между государством и физическим или юридическим лицами в процессе перераспределения вновь созданной стоимости ВВП и отчуждения его части в распоряжение государства в обязательном порядке.

Установление налогов производится путем принятия налогового законодательства.

Налог — это обязательный, индивидуальный, безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения части принадлежащих им денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований.

Сбор — это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц.

Основными чертами налогов является: безвозмездность, принудительность и безэквивалентность (только деньги).

Налоговая система в Российской Федерации выстроена по следующей структуре:

- 1) Федеральные налоги и сборы — НДС, НДФЛ, акцизы, налог на прибыль, ЕСН, федеральные лицензионные сборы;
- 2) региональные налоги и сборы — налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, региональные лицензионные сборы;
- 3) местные налоги и сборы — налог на рекламу, налог на имущество физических лиц, местные лицензионные сборы. **Налогоплательщики** — это организации и индивидуальные предприниматели (налоговые агенты), которые на основании Налогового кодекса Российской Федерации обязаны уплачивать налоги.

Налоговые агенты — это лица (организации или физические лица), на которых по законодательству возложены обязанности исчислять, удерживать и перечислять в бюджет налоги и сборы.

Объекты налогообложения: реализация товаров, выполнение работ, оказание услуг, экспортные и импортные операции.

Налоговая база: доходы, выручка, стоимость имущества.

Налогооблагаемая база: часть налоговой базы после вычетов.

Налоговый период — календарный или иной период времени, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога.

Налоговая ставка — величина налога на единицу измерения налоговой базы (рубль, л). Ставки бывают: пропорциональные (в процентах); твердые (в рублях); регрессивные, прогрессивные.

Налоговые органы — это федеральная налоговая служба (ФНС) и ее территориальные органы.

Налоговая декларация — это письменное заявление налогоплательщика на бланке установленной формы о доходах, расходах, источниках, льготах, суммах налога и другие данные.

Сроки уплаты налогов — это время, в течение которого необходимо заплатить налог. Устанавливаются Налоговым кодексом РФ.

Порядок исчисления налога устанавливается в налоговом порядке, налогоплательщик самостоятельно определяет налог, исходя из налоговой базы, ставки, льгот. Физические лица получают уведомление об уплате налога.

Льготы — это предоставление отдельным категориям налогоплательщиков преимуществ в уплате налогов (не платить налоги; платить, но в меньшем размере; уменьшение налогооблагаемой базы).

Виды налогов можно классифицировать различными способами в зависимости от:

- 1) объекта налогообложения:
 - а) прямые (налог на прибыль);
 - б) косвенные (акцизы);
- 2) уровня взимания налогов:
 - а) федеральные;

б) региональные;

в) местные;

3) субъекта уплаты:

а) физические лица;

б) юридические лица;

4) источника уплаты:

а) доход;

б) прибыль;

в) выручка;

4) ставки налога:

а) налоги с твердой ставкой;

б) пропорциональные налоги;

в) прогрессивные налоги;

г) регрессивные налоги;

5) целей использования:

а) общие налоги используются для финансирования текущих и капитальных расходов государственного и местного бюджетов без закрепления за каким-либо определенным видом расходов;

б) специфические налоги имеют целевое назначение (например, отчисления на социальное страхование, в дорожные фонды и т. д.);

б) способа изъятия:

а) у источника (заработная плата);

б) по декларации.

Функции налоговой системы:

1) фискальная, т. е. налоги обеспечивают пополнение бюджета и финансирование государственных расходов;

2) регулирующая, т. е. налоги регулируют экономическую активность в различных отраслях и сферах;

3) распределительная, т. е. налоги распределяют и перераспределяют национальный доход, доход юридических и физических лиц, капитала и инвестиционных ресурсов;

4) социальная, т. е. налоги обеспечивают сглаживание социального неравенства между доходами отдельных групп населения;

5) аккумулирующая;

6) стимулирующая, т. е. налоги стимулируют развитие научно-технического прогресса;

7) контрольная (без данной функции другие функции не осуществляются).

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов для соблюдения законодательства.

Налоговые, таможенные органы, государственные внебюджетные фонды, органы внутренних дел (милиция) информируют друг друга об имеющихся материалах, о проверках и т. д.

Существует несколько форм проведения налоговых проверок:

1) налоговая проверка;

2) проверка данных учета и отчетности;

3) получение объяснения;

4) осмотр помещения, территории.

Проверка может охватить не более 3 календарных лет, предшествующих году проверки.

В Налоговом кодексе РФ определен порядок участия свидетелей, доступа должностных лиц на территорию, осмотра помещений при выездной проверке, истребования документов, выемки документов и предметов, проведения экспертизы, привлечения специалистов, участия переводчика, участия понятых, составления протокола и оформления результата проверки.

Проверки могут быть камеральные и выездные.

Камеральные проверки проводятся по месту нахождения налогового органа, без выезда на предприятие, на основании документов и деклараций, предоставленных налогоплательщиками. Проводится без специального разрешения руководства налогового органа в течение 3 месяцев со дня предоставления декларации.

Если были выявлены ошибки, то об этом сообщают налогоплательщику. На сумму доплат по налогам направляется в банк требование об уплате, налоговый орган вправе требовать дополнительные документы и сведения. Руководитель налогового органа рассматривает материалы проверки и выносит решение в течение 2 недель по окончании срока, когда налогоплательщику предоставлено время исправить нарушения или представить возражения.

Выездная проверка проводится в отношении организаций и индивидуальных предпринимателей на основании решения руководителя налогового органа, но не чаще 1 раза в год по одним и тем же налогам за один и тот же период времени. Эти проверки проводятся независимо от времени проведения предыдущей проверки, если она связана с реорганизацией или ликвидацией организации, или проверка проводится вышестоящим налоговым органом в порядке контроля за работой налогового органа. Выездная проверка проводится в течение 2—3 месяцев и охватывает не более 3 предшествующих лет. По окончании проверки составляется справка, в которой фиксируются предмет проверки и сроки. Результаты проверки оформляются актом после составления справки по специальной форме и подписываются руководителем предприятия и должностными лицами, уполномоченными на проведение проверки. Если руководитель отказывается или уклоняется от подписи, то на акте делается соответствующая запись, затем налогоплательщик в течение 2 недель вправе предоставить в налоговый орган письменное объяснение отказа. После 2 недель акт проверки рассматривается руководителем и выносятся решения по результатам проверки.

Налогоплательщик имеет право обжаловать действие или бездействие налоговых органов ненормативного характера в вышестоящий налоговый орган в течение 3 месяцев со дня, когда он узнал о нарушении прав, в арбитражный суд.

Вышестоящий налоговый орган вправе (не позднее 1 месяца после получения жалобы) оставить жалобу без удовлетворения, отменить акт налогового органа и назначить дополнительную проверку, отменить решение и прекратить дело о налоговом правонарушении, изменить решение и вынести новое.

Существуют следующие виды налоговых правонарушений:

- 1) нарушение срока подачи заявления о постановке на учет;
- 2) ведение деятельности без постановки на учет;
- 3) нарушение срока подачи информации об открытии или закрытии счета в банке;
- 4) непредоставление декларации в срок;
- 5) нарушение правил учета доходов, расходов, объектов налогообложения;
- 6) неуплата или неполная уплата из-за занижения налоговой базы, неправильного исчисления налога или других действий;
- 7) несоблюдение порядка распоряжения имуществом, на которое наложен арест;
- 8) непредоставление в срок документов в налоговый орган;
- 9) отказ организации предоставить документы со сведениями о налогоплательщике по запросу налогового органа; уклонение или предоставление документов с заведомо недостоверными сведениями;
- 10) несвоевременное (неправомерное) сообщение сведений лицом, которое должно сообщить налоговому органу при отсутствии признаков правонарушений.

Существует несколько видов налоговых санкций:

- 1) в виде денежных взысканий (штрафов), они взыскиваются в судебном порядке; государственная налоговая инспекция может обратиться с иском в суд в течение 6 месяцев со дня обнаружения налогового правонарушения и составления акта;
- 2) в случае отказа в возбуждении или прекращения уголовного дела срок подачи иска считается со дня получения налоговой инспекцией соответствующего постановления;
- 3) при совершении одним лицом 2-х или более нарушений налоговые санкции

взыскиваются за каждое правонарушение;

4) сумма штрафа перечисляется со счета налогоплательщика только после перечисления в бюджет задолженностей и пеней;

5) налоговые санкции применяются только по решению суда, но до суда предприятие может добровольно уплатить штрафы. Существует несколько видов ответственности за совершение

налогового правонарушения:

- 1) экономическая (финансовая) — недоплаты, пени, штрафы;
- 2) административная;
- 3) уголовная.

Административным считается противоправное, виновное действие или бездействие юридического или физического лица, за которое устанавливается административная ответственность в соответствии с Административным кодексом. К ответственности могут привлекаться: должностные лица, физические лица, должностные лица, которые осуществляют регистрацию имущества, браков и не предоставили сведения, необходимые для налогового контроля. Административные штрафы в области налогов и сборов налагаются по решению суда, дело возбуждается на основании протокола, составленного налоговым органом. Сумма штрафа оплачивается не позднее 30 дней со дня постановления суда.

Уголовная ответственность — ответственность за нарушение налогового законодательства. Виды нарушений:

1) уклонение от уплаты налогов, непредоставление декларации, ложные сведения и т. д.;

2) то же самое, но в особо крупных размерах;

3) неисполнение в личных интересах обязанностей налогового агента;

4) то же самое, но в особо крупных размерах;

5) сокрытие денежных средств, либо имущества, за счет которых должна быть взыскана недоимка.

Фискальная политика — это система регулирования экономики с помощью государственных расходов и налогов.

Политика государственных расходов и налогов выступает одним из важнейших инструментов государственного регулирования экономики в рамках стабилизации экономического развития

страны. Государственные расходы и налоги оказывают прямое воздействие на уровень совокупных расходов, объем национального производства и уровень занятости населения.

При увеличении налогов совокупные расходы сокращаются, и наоборот. Различают два вида фискальной политики:

1) автоматическая фискальная политика предполагает наличие встроенных стабилизаторов в экономическом механизме, к ним могут быть отнесены:

а) автоматические изменения налоговых поступлений;

б) изменения систем пособий по безработице и социальных выплат;

2) дискреционная фискальная политика — это целенаправленные изменения в области государственных расходов и в налоговой системе; основными инструментами такой политики могут выступать:

а) изменение государственных расходов (снижение расходов приводит к падению совокупного спроса);

б) изменение налоговых ставок (снижение налоговых ставок увеличивает совокупный спрос).

В зависимости от цели проводится стимулирующая или сдерживающая фискальная политика. В период спада производства осуществляется его стимулирование путем снижения налогов и увеличения государственных расходов. В условиях инфляции проводится сдерживающая фискальная политика, подразумевающая уменьшение правительственных трат и увеличение налогов.

Основными элементами фискальной политики таким образом выступают:

1) **государственные расходы** — это расходы правительства, оплачиваемые из

государственного бюджета, на содержание госаппарата и закупку товаров и услуг, которые бывают двух видов: закупки для собственного потребления государства и закупки для регулирования рынка;

2) **налоги** — это обязательные, безвозмездные платежи физических и юридических лиц в адрес бюджетов различных уровней; налоговая политика не постоянна, а изменяется в зависимости от исторических условий, целей социального и экономического развития общества.

При проведении налоговой реформы необходимо иметь в виду, что снижение налогового бремени реально возможно только при росте производства и увеличении налогооблагаемых доходов.

8. ЛЕКЦИЯ № 8. Безработица

Одним из признаков макроэкономической нестабильности считается безработица.

Безработица — это состояние, когда трудоспособное население ищет, но не может найти работу. Все население страны можно разделить на трудоспособное и нетрудоспособное.

Трудоспособное население — это люди, в возрасте от 16 до 55 лет (женщины) и 60 лет (мужчины), которые хотят и могут работать.

Нетрудоспособное (экономически неактивное) население — это все остальные категории граждан:

- 1) учащиеся и студенты, посещающие дневные учебные заведения;
- 2) лица, получающие пенсии по старости, на льготных условиях, по инвалидности;
- 3) лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми;
- 4) отчаявшиеся найти работу и прекратившие ее поиски;
- 5) военнослужащие срочной службы;
- 6) лица, находящиеся в местах лишения свободы или на принудительном излечении;
- 7) лица, у которых нет необходимости работать (например, иждивенцы и тунеядцы).

Рабочая сила — это часть трудоспособного населения, которая имеет желание работать, а не реализовывать свой труд в пределах домашнего хозяйства.

Часть рабочей силы, занятую в производстве, частном бизнесе, сфере услуг, государственной службе, принято называть занятыми.

Часть рабочей силы, которая не имеет своего рабочего места, но имеет желание работать, называется безработными.

Согласно законодательным актам Российской Федерации, безработными признаются люди, которые:

- 1) не имеют работы и заработка;
- 2) зарегистрированы в службе занятости для поиска подходящей работы;
- 3) готовы приступить к работе в любой момент.

В зависимости от обстоятельства, из-за которого человек не имеет работу, безработных можно классифицировать на 4 группы:

- а) впервые ищущие работу;
- б) вышедшие на рынок труда после перерыва;
- в) потерявшие работу после увольнения;
- г) добровольно оставившие работу.

Экономисты выделяют следующие виды безработицы:

1) циклическая безработица. Один из самых первых и главных видов безработицы, который возникает из-за спада производства и общего низкого спроса на рабочую силу во всех сферах, отраслях, регионах. Во время спада ее уровень может достигать 8—10%;

2) фрикционная безработица. Явно менее негативный вид безработицы, который связан с так называемым положением «между работами» (постоянное движение населения от профессии к профессии, из одной местности в другую, временная незанятость женщин в связи с рождением ребенка, поиск работы теми, кто только что закончил учебное заведение или кто отслужил в армии). Главной особенностью такого вида безработицы является непродолжительность. В подобных ситуациях постоянно кто-то находится (2—8% рабочей силы), т. е. имеется как бы «штатный состав», данный вид безработицы невозможно устранить;

3) институциональная безработица. По ее названию можно понять, что она возникает из-за действия общественных институтов. Например, государство может выплачивать немалые социальные пособия, побуждая при этом часть трудоспособного населения не работать. Или деятельность профсоюзов, направленная на постоянное увеличение заработной платы, делает рабочую силу очень дорогой и вынуждает работодателей уменьшать свой спрос на рынке труда;

4) структурная (технологическая) безработица. Данный вид безработицы

возникает в связи с изменениями в строении народного хозяйства: вымирают некоторые профессии или даже целые отрасли; перестраивается экономика регионов; изменяются под давлением научно-технической революции сами технологии; т. е. структура рабочей силы начинает не соответствовать спросу на труд из-за научно-технических, технологических, организационных нововведений. О наличии в стране структурной безработицы говорит высокий уровень вакансий, которые не могут быть заняты без переквалификации работников;

5) сезонная безработица образуется в отраслях, для которых свойственны сезонные колебания объемов производства (обслуживание летних курортов);

6) частичная безработица возникает на предприятиях, которые вынуждены перейти на неполный рабочий день или сокращенную рабочую неделю;

7) скрытая безработица включает в себя людей, которые формально вроде бы и работают, а фактически занимают лишние рабочие места, т. е. ту работу, которую может сделать и один работник, делают два, а то и три человека.

Для более конкретной характеристики безработицы в экономической теории применяют 3 взаимосвязанных показателя: уровень безработицы, естественный уровень безработицы, полная занятость.

Уровень безработицы — это отношение числа безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах:

$$Ru = U \times 100\%,$$

где U — число безработных;

L — численность рабочей силы;

Ru — уровень безработицы.

Естественный уровень безработицы — это минимально возможный в стране уровень безработицы при полной занятости (5—6%). Число свободных рабочих мест приблизительно равно числу людей, ищущих работу.

Полная занятость — это состояние в обществе, когда безработица не превышает своего естественного уровня (5—6%).

Кроме того, необходимо различать численность безработных, зарегистрированных на биржах труда (в службах занятости) и общую численность безработных, при расчете которой к безработным относятся все те, кто не имеет работы, активно ищет ее и готов к ней приступить в кратчайшие сроки.

Причины безработицы многообразны: это и психологические, и коммуникативные, и целый ряд экономических причин. В качестве экономических причин, порождающих безработицу, можно выделить следующие:

1) развитие современных технологий, появление нового оборудования, машин приводят к высвобождению части работников, которым требуется переподготовка или переквалификация;

2) сокращение управленческого аппарата;

3) экономический спад, в результате которого снижаются потребности экономики в ресурсах, в том числе и трудовых;

4) структурные сдвиги в экономике, приводящие к исчезновению устаревших отраслей и предприятий, и появление новых;

5) сезонные изменения в спросе на рабочую силу в связи со спецификой производства (например, сельское хозяйство, строительство, туризм и т. д.).

Безработица носит негативный характер и для экономики имеет множество последствий. Среди негативных последствий безработицы самым главным является недовыпуск продукции (сокращение производства), потеря части ВВП.

Для определения величины потери ВВП используется закон Оукена, выражающий математическую зависимость между уровнем безработицы и отставанием в росте ВВП. Он доказал, что соотношение 1 : 2,5 определяет абсолютные потери продукции при любом уровне безработицы. Это значит, что если безработица превышает естественный уровень на 1%, то уменьшение объема валового национального продукта составит 2,5%; если на 2% — то 5% и т. д.

Но существуют и другие негативные последствия безработицы:

- 1) снижение уровня жизни не только самого безработного, но и его семьи;
- 2) снижение поступлений от налогов в бюджеты всех уровней;
- 3) увеличение преступлений и количество психических заболеваний.

Безработица нуждается в государственном регулировании. Существует две точки зрения в решении этого вопроса:

1) теория Кейнса состоит в том, что причиной безработицы является недостаточный уровень совокупного спроса; при этом если увеличить совокупный спрос, то и пропорционально уменьшится безработица;

2) государственная политика занятости, осуществляемая по двум направлениям:

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

б) гарантии материальной и социальной поддержки:

- выплата пособий по безработице;
- предоставление компенсации работникам, увольняемым с предприятий при сокращении численности штатов, реорганизации или ликвидации предприятия;
- выплата стипендии на период повышения квалификации или переподготовки.

Вместе с тем у безработицы есть своеобразные положительные черты. Во-первых, безработные — это резерв рабочей силы для роста производства. Во-вторых, конкурентная борьба между работающими и безработными приводит к повышению эффективности труда.

9. ЛЕКЦИЯ № 9. Страхование

Главная цель страхования — защита имущественных интересов населения при наступлении страховых случаев.

Страхование представляет собой создание целевых фондов денежных средств, предназначенных для защиты имущественных интересов его участников, возникающих как в частной, так и в хозяйственной жизни, которые сопровождаются появлением ущерба.

Страхование — это система экономических отношений, основанная на объединении риска отдельных субъектов и созданная с целью снижения финансовых потерь, связанных с риском.

Страховой риск — это предполагаемое вероятное событие (например, пожар, потоп); конкретный объект страхования.

Страховое событие — это событие, указанное в договоре страхования.

Страховая ответственность — это обязанность выплатить страховое возмещение.

Страховой случай — это событие, предусмотренное законом или договором страхования, при наступлении которого страховая компания в соответствии с условиями договора обязана выплатить страховую выплату.

Страховой тариф — это ставка страхового взноса или выраженный в рублях страховой взнос, уплачиваемый с единицы страховой суммы.

Среди основных организационных форм страховых фондов выделяют:

1) государственные фонды (пенсионный, обязательного медицинского страхования);

2) фонды самострахования (создаются на предприятиях самостоятельно);

3) фонды страховых организаций.

Принципы страхования:

1) принцип учета психологического фактора;

2) принцип объединения экономического риска;

3) принцип солидарности;

4) принцип эквивалентности (финансовый) — все денежные средства, которые за определенный период собраны со всех участников страхования, должны быть возвращены в виде страховых выплат.

Существует ряд функций страхования:

1) на уровне частной жизни:

а) рисковая;

б) накопительная;

2) на уровне производства:

а) рисковая (страхование от несчастных случаев, страхование грузов);

б) принудительная;

в) снижение потребностей отдельного человека или группы людей в финансовых гарантиях государства;

г) обеспечение непрерывности общественного производства;

д) защита интересов пострадавших в системе отношений гражданской ответственности;

е) стимулирование научно-технической революции и инновационного процесса.

Существует множество видов классификаций видов страхования:

1) по признаку юридической природы:

а) обязательное;

б) добровольное;

2) по однородности рисков:

а) транспортные;

б) авиастрахование и т. д.;

3) по содержанию объекта страхования:

а) личное;

б) имущественное;

в)страхование ответственности.

Личное страхование — это страхование жизни от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование.

Имущественное страхование — страхование средств наземного, воздушного, водного видов транспорта, страхование грузов и иных видов имущества, страхование финансовых рисков (банкротство). Страхование ответственности — автогражданское страхование, страхование ответственности перевозчика, страхование ответственности предприятий — источников повышенной опасности, страхование профессиональной ответственности, страхование ответственности неисполнения обязанности.

Страховые резервы страховой компании — это фонды, образуемые за счет полученных страховых взносов и предназначенные для выполнения страховых обязательств в порядке, предусмотренном законодательством РФ или договором страхования.

Технические резервы могут быть обязательные и дополнительные.

К обязательным резервам относятся резерв незаработанных премий, резерв убытков и т. д. К дополнительным — резерв катастроф, резерв колебаний убыточности и другие резервы.

Резерв колебаний убыточности — это дополнительный источник для страховых выплат, если фактическое значение убыточности превышает расчетные значения убыточности.

Убыточность — это относительный показатель отношения всех страховых выплат к страховой сумме.

10. ЛЕКЦИЯ № 10. Интеграция в экономике

10.1 Актуальные проблемы интеграции российской экономики в мировую

Экономические отношения между странами возникли очень давно, но долгое время они носили нерегулярный и ограниченный характер. Только в XVI—XIX вв. началось формирование системы международных экономических отношений: формирование мирового хозяйства, в котором национальные экономики как бы переплетаются друг с другом, образуя единое целое.

Однако полный расцвет международных экономических связей настал уже в наше время, для которого свойственны не просто активные отношения между странами, а принципиально новое явление — интернационализация (глобализация) всей хозяйственной жизни и становление экономической целостности мира людей.

Глобализация — это огромное увеличение масштабов мировой торговли и других процессов международного рынка в условиях интегрированной мировой экономики. Это не только традиционная внешняя торговля товарами и услугами, но и движение валютных потоков капитала, обмен технологиями, идеями, информацией, миграционные процессы. Глобализация включает в себя компоненты из разных областей знаний и практики: экономики, философии, правоведения, культуры и искусства.

Глобализация — это процесс формирования устойчивых экономических связей между странами на основе международного разделения труда.

Высшей формой интернационализации хозяйственной жизни является международная экономическая интеграция.

Международная экономическая интеграция — это сближение и взаимное переплетение национальных хозяйств двух или нескольких стран, направленные на создание единого хозяйственного механизма.

Зона свободной торговли — это самая простая форма экономической глобализации. В ее рамках отменяются торговые ограничения между странами-участницами и таможенные пошлины.

Другая форма экономической глобализации — таможенный союз. Он предполагает не только наличие зоны свободной торговли, но и установление единого внешнеторгового тарифа, и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

Более сложной формой выступает общий рынок, который обеспечивает не только свободное перемещение товаров и услуг, но также факторов производства — труда и капитала, а также координирование экономической политики. В современном мировом хозяйстве самым развитым союзом считается Европейский союз.

Основными субъектами глобальных экономических отношений являются: транснациональный финансовый капитал в форме транснациональных корпораций и банков; крупные государства и их группировки; региональные интеграционные объединения; международные экономические организации (прежде всего экономические институты в системе ООН).

Кроме вышперечисленных субъектов мирового хозяйства, его элементами являются и другие государства, которых в современном мире насчитывается более двухсот.

Для оценки участия государств в мировом хозяйстве экономисты разработали специальные классификации. При этом оценка осуществляется по ряду показателей:

- 1) размеру ВВП (валового национального продукта) и НД (национального дохода), богатства страны природными ресурсами, обеспеченности трудовыми ресурсами, что определяет экономический потенциал страны;
- 2) характеристике отраслевой структуры экономики, эффективности производства, величине национального дохода на душу населения, что определяет социально-экономическое развитие страны;
- 3) показателям экспортной и импортной долей, масштабам миграции труда, что определяет положение страны в мировом хозяйстве.

Классификация стран по степени развитости, используемая Международным валютным фондом, выделяет следующие типы стран:

- 1) высокоразвитые страны мира — их 28, причем из этих стран положено выделять 7 крупнейших индустриально развитых держав: США, Канаду, Японию, Францию, Германию, Великобританию, Италию. На их долю приходится более 40,5% мирового ВВП;
- 2) развивающиеся страны — их 125, и они классифицируются:
 - а) по регионам мира;
 - б) по принадлежности к группам товаров, которые преобладают в экспорте;
 - в) по финансовым критериям;
- 3) страны с переходной экономикой классифицируют в три подгруппы по территориальному признаку:
 - а) Россия;
 - б) страны Центральной и Восточной Европы;
 - в) транскавказские и центрально-азиатские страны.

По оценке специалистов Международного валютного фонда, по уровню доходов Россию можно причислить к низкосреднедоходным странам Восточной Европы и Центральной Азии (средний доход на душу населения в этой группе стран находится в диапазоне 696—2785 долларов США в год).

Классификацию стран мира осуществляют также по критериям степени развития рыночных принципов организации хозяйства, по степени открытости экономики и характеру включения ее в мировую хозяйственную систему.

Главными формами международных экономических отношений являются следующие:

- 1) торговля товарами и услугами;
- 2) кредит;
- 3) миграция капитала;
- 4) миграция трудовых ресурсов;
- 5) научно-технические связи;
- 6) свободные экономические зоны;
- 7) валютные отношения.

10.2 Международная торговля. Международный кредит

Международная торговля товарами является исторически сложившейся формой международных экономических отношений. В настоящее время международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами между национальными хозяйствами различных стран.

Международная торговля стала прирастать быстрыми темпами с возникновением крупной фабрично-заводской промышленности и машинного способа производства. В ее основе лежит международное разделение труда (МРТ), т. е. специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми эти страны, вступая в кооперацию, обмениваются между собой.

Необходимо заметить, что мировое хозяйство содержит в себе не только отдельные страны, но и различные социально-экономические системы и международные группировки. В структуре мирового хозяйства выделяют группу высокодоходных нефтеэкспортирующих стран (ОПЕК), а также различные региональные союзы государств (например, ЕЭС — Европейское экономическое сообщество, АТЭС — Азиатско-Тихоокеанский экономический совет, СНГ — Содружество Независимых Государств и т. д.)

Характеризуя тенденции развития мирового хозяйства, необходимо отметить два направления его развития:

- 1) центристремительная тенденция — преимущества специализации стимулируют предприятия, фирмы, страны в целом к взаимодействию;
- 2) центробежная тенденция — возможности более богатого участника объединения иметь преимущества перед партнерами вызывают стремление к обособлению и независимости. Среди факторов, стимулирующих развитие МРТ и товарного обмена, можно выделить следующие четыре:

- 1) **социально-географические** — это различия между странами по географическому положению, территории, численности и структуре населения, а также по их хозяйственному опыту, знаниям, навыкам, привычкам и традициям;

2) **природно-климатические** — это различия между странами по климатическим условиям, обеспеченности пахотными землями, полезными ископаемыми, водными, лесными и другими ресурсами;

3) **техничко-экономические** — это различия между странами по уровню экономического и научно-технического развития;

4) **научно-технический прогресс** усиливает необходимость МРТ прежде всего в том плане, что ведет к постоянному обновлению продукции, быстрому росту номенклатуры и технической сложности изделий.

Международное разделение труда проявляет себя как средство, с помощью которого страны могут формировать специализацию, увеличивать производительность своих ресурсов, приумножать процесс производства, принимать экономические выгоды.

Масштабы участия в международном разделении труда определяют степень открытости экономики. Для закрытой экономики присуща направленность на собственные ресурсы, проводимая политика изоляционизма, что может привести не только к экономическому, но и к политическому разграничению.

Для оценки степени открытости экономики экономисты используют следующие показатели:

1) экспортную долю — это отношение стоимости экспорта в ВВП, выраженное в процентах;

2) импортную долю — процентное отношение стоимости импорта к объему внутреннего потребления, которое представляет собой сумму отечественного производства, запасов и импорта товаров;

3) внешнеторговый оборот в расчете на одного жителя страны — сумма экспорта и импорта товаров и услуг, отнесенная к численности населения.

Для отдельных стран участие в международной торговле означает взаимодействие потоков вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров, количественное соотношение которых отражается в балансе внешней торговли страны, а разница абсолютных величин определяется как сальдо внешней торговли.

Сумма экспорта и импорта составляет внешнеторговый товарооборот страны. Обобщенное количественное представление о нем дает торговый баланс. Он отражает соотношение между денежными платежами и поступлениями по всем товарным операциям: импортным, экспортным, реэкспортным и реимпортным. Реэкспорт — это вывоз из страны товаров, ввезенных ранее из-за границы, без их переработки. Реимпортные операции связаны с обратным привозом из-за границы отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Это могут быть непроданные, забракованные товары и т. п. Превышение экспорта над импортом означает наличие положительного сальдо или активного внешнеторгового баланса. Превышение импорта над экспортом означает, что сальдо имеет отрицательное значение, а баланс внешней торговли характеризуется как пассивный.

Для оценки выгодности международной торговли для страны экономисты используют индекс условий торговли. Он показывает соотношение динамики экспортных и импортных цен.

Индекс условий торговли — это частное от деления индекса средних цен экспорта на индекс средних цен импорта страны в отдельном промежутке времени. Если индекс условий торговли уменьшается, то это означает, что для закупки единицы импортного товара приходится расходовать все больше выручки от экспортируемых товаров.

Торговый баланс в свою очередь является составной частью платежного баланса страны, который отражает товарные и все денежные операции страны с ее иностранными партнерами.

В платежный баланс, помимо торгового баланса, входят результаты многих других расчетов:

1) платежи и поступления по услугам (почтовым, страховым и т. д.);

2) расчеты по содержанию дипломатических служб, по иностранному туризму, денежным переводам, пенсиям и т. д.;

3) денежные потоки, связанные с движением капиталов и кредитов (инвестиции,

вклады, проценты, прибыль и т. д.). Существуют различные методы международной торговли:

- 1) прямые сделки с экспортером;
- 2) сделки через посредников (дилеров, консигнаторов, агентов и т. д.);
- 3) биржевая торговля.

На бирже могут продаваться специфические товары. Они обладают качественной однородностью и взаимозаменяемостью, так как товары продаются согласно установленным образцам и стандартам, на основании типовых соглашений, регламентирующих условия, сроки и качество поставки. На биржах продаются сельскохозяйственные, топливные, лесные товары, черные и цветные металлы и т. п.

На биржах могут совершаться два вида сделок:

1) **сделки на реальный товар** — это такие сделки, которые предполагают его поставку немедленно, т. е. в срок 1—15 дней (сделка кэш или спот), или поставку в будущем (сделка форвард). В случае заключения сделки форвард цена на поставляемый товар фиксируется на день заключения сделки, а товар поставляется в срок, оговоренный контрактом (например, 3 месяца). Цена форвард отличается от цены спот в связи с различием конъюнктуры на рынках наличного товара и товара, поставляемого в будущем;

2) **срочные (фьючерсные) сделки** — это такие сделки, которые не предусматривают обязательства сторон поставить или принять реальный товар, а предполагают куплю и продажу прав на товар, т. е. фьючерсных контрактов. Результатом таких сде-

лок является уплата или получение разницы между ценой контракта на день его заключения и ценой в день исполнения. Таким образом, заключая сделки на бирже, их участники могут преследовать цели:

- 1) купить или продать реальный товар;
- 2) получить спекулятивную прибыль за счет разницы цен;
- 3) застраховаться с помощью форвардной сделки от возможных потерь в случае изменения рыночных цен при заключении форвардных сделок на реальный товар.

Спекулятивные сделки и сделки по страхованию от потерь составляют основную часть операций ведущих товарных бирж мира. Такое страхование называется хеджированием.

В международных экономических отношениях сложились две противоположные политики государства: протекционизм и свободная торговля.

Протекционизм — это политика государства, направленная на защиту отечественных производителей от зарубежных конкурентов. Суть данной политики состоит в том, что необходимо сдерживать ввоз в государство высококонкурентных иностранных товаров и покровительствовать экспорту товаров своего производства в другие страны.

В данной политике государство использует следующие инструменты: таможенные пошлины, нетарифные барьеры и поддержку экспорта.

Таможенные пошлины — это налоги на импорт, повышающие цены на данные импортируемые товары и затрудняющие их сбыт в данной стране.

Существует два основных типа тарифов: фискальные тарифы и протекционистские.

Фискальные тарифы используются государством для увеличения денежных средств.

Протекционистские тарифы используются для защиты национальной промышленности от иностранной конкуренции. Они делают иностранную продукцию более дорогой, чем отечественную и тем самым вынуждают людей прекратить покупать иностранные товары.

Нетарифные барьеры — это ограничительные или запрещающие меры на импорт (квоты, лицензирование или даже прямые запреты на импорт).

Квота — это ограничение количества товаров определенного наименования, которое можно ввозить в страну. Квоты снижают иностранную конкуренцию на внутреннем рынке в определенной отрасли.

Лицензирование допускает импорт товаров только по специальным разрешениям (лицензиям) государственных органов.

Запреты полностью закрывают ввоз в страну определенных товаров, обосновывая это тем, что импортируемая продукция не отвечает национальным стандартам качества товаров.

Поддержка экспорта — это меры содействия государства по продвижению за границу продукции национального производства.

Это могут быть выплаты субсидий, предоставление налоговых льгот, кредитов с низким процентом годовых, юридическая и политическая поддержка. Например, государственная финансовая помощь позволяет завоевывать зарубежные рынки посредством демпинга. **Демпинг** — это продажа одного и того же товара за границей по цене, более низкой, чем на отечественном рынке.

Другая протекционистская мера — продажа национальных товаров хорошего качества по высоким ценам с одновременной выплатой дотаций отечественным покупателям этой продукции.

Положительные черты протекционизма:

- 1) защита национального производства от демпинговых продаж;
- 2) сдерживание импорта и уравнивание торгового баланса;
- 3) защита новых отраслей национальной экономики;
- 4) торговые барьеры стимулируют собственное производство.

Но есть и отрицательные черты протекционизма, к таковым относятся:

- 1) рост цен и уменьшение выбора товаров;
- 2) падение эффективности производства;
- 3) отказ от преимуществ международного разделения труда;
- 4) подрыв возможностей экспорта.

Свободная торговля (фритредерство) — это свободное движение товаров и услуг между странами без торговых барьеров.

Положительные стороны свободной торговли:

- 1) стимулирование конкуренции, ограничение монополизма;
- 2) повышение эффективности производства, снижение цены;
- 3) увеличение выбора товаров для потребителей;
- 4) полноценное использование преимуществ международного разделения труда;
- 5) рост сотрудничества народов и стран.

Большинство государств сочетают в своей политике черты протекционизма и фритредерства, происходит либерализация мировой торговли. Это означает, что все страны более широко и взаимовыгодно торгуют друг с другом, постепенно освобождаясь от торговых барьеров и устанавливая естественный режим наибольшего благоприятствования во взаимной торговле.

Всемирная торговая организация (ВТО), созданная в 1947 г., управляет торговыми потоками между странами. Ее члены решают вопросы по либерализации и развитию экономического сотрудничества.

Важной формой мировых экономических отношений является международный кредит.

Международный кредит — это предоставление странами друг другу денежных или товарных ресурсов в долг. Кредиторами и заемщиками могут быть: частные фирмы, государственные учреждения, правительства государств, регионов, городов, международные организации.

Положительные черты международного кредита:

- 1) облегчение международных расчетов;
- 2) содействие росту торговли;
- 3) дополнительные финансовые источники;
- 4) урегулирование платежных балансов;
- 5) поддержка валют и борьбы с инфляцией;
- 6) дополнительные рабочие места и гарантии сбыта продукции для страны,

дающей связанные кредиты.

Отрицательные черты международного кредита:

- 1) чрезмерные внешние долги;
- 2) злоупотребление кредитами;
- 3) финансовые кризисы.

10.3 Международная миграция капитала

Международная миграция капитала как явление начало активно развиваться в период становления мирового хозяйства.

Перемещение капитала за рубеж (вывоз капитала) — это процесс, в ходе которого происходит изъятие части капитала из национального оборота одной страны и помещение его в различных формах (товарной, денежной) в производственный процесс и обращение другой, принимающей страны.

Международное движение капитала означает миграцию капитала между странами, приносящую доход их собственникам.

По своему характеру и формам заграничные капиталовложения могут быть различными.

Так, по источникам происхождения обычно следует их подразделение на государственный и частный капитал.

Государственные капиталовложения называют еще и официальными; они представляют собой средства из государственного бюджета, которые направляются за рубеж или принимаются отсюда по решению либо непосредственно правительств, либо межправительственных организаций. Это государственные займы, ссуды, гранты (дары), помощь, международное перемещение которых определяется межправительственными соглашениями. Сюда же относятся кредиты и иные средства международных организаций.

Частный капитал — это средства из негосударственных источников, помещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа частными лицами (юридическими или физическими). Сюда относятся инвестиции, торговые кредиты, межбанковское кредитование; они не связаны напрямую с государственным бюджетом, но правительство держит их перемещение в поле зрения и может в пределах своих полномочий их контролировать и регулировать.

По срокам размещения заграничные капиталовложения делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

По характеру использования зарубежные капиталовложения бывают ссудными и предпринимательскими.

Ссудные инвестиции означают предоставление средств взаймы ради получения прибыли в форме процента. В этой сфере довольно активно выступают капиталы из государственных и вложения из частных источников.

Предпринимательские инвестиции прямо или косвенно вкладываются в производство и связаны с получением того или иного объема прав на прибыль в форме дивидендов. Чаще всего речь идет о вложениях частного капитала.

По целям предпринимательские капиталовложения делятся на прямые и портфельные инвестиции.

Прямые инвестиции являются вложением капитала во имя получения долгосрочного интереса и обеспечивают с его помощью права собственности или решающие права в управлении. В основном прямые иностранные инвестиции являются частным предпринимательским капиталом.

Портфельные инвестиции не обеспечивают контроля за объектом вложения, а дают лишь долгосрочное право на доход, причем даже преимущественное в смысле очередности в получении такого дохода.

Выделяют также понятие «прочие инвестиции», в которые в основном входят международные займы и банковские депозиты.

Важнейшим субъектом прямого инвестирования являются транснациональные компании.

Транснациональные компании — те компании, которые имеют филиалы в 5 или более странах мира.

Они получают максимальные прибыли, экономя на издержках производства, закрепляясь на наиболее емких рынках, уклоняясь от уплаты налогов за счет использования внутренних цен, отклоняющихся от реальных издержек, и объявления прибыли в странах с минимальным налогообложением. Увеличение числа транснациональных корпораций — объективная тенденция современного этапа развития международной торговли. Эти процессы

приводят к транснационализации экономики.

Экономическая транснационализация характеризуется следующими функциями:

- 1) дает хозяйствующим субъектам более широкий доступ к ресурсам;
- 2) позволяет производить продукцию на емкий рынок интеграционных группировок;
- 3) защищает фирмы, входящие в состав транснациональной корпорации, от конкуренции со стороны фирм третьих стран;
- 4) позволяет участникам совместно решать острые социальные задачи.

Возникновение транснациональных корпораций, активная интернационализация экономики ведут к процессам глобализации экономической жизни, когда экономики различных стран не просто взаимно переплетаются, но и срачиваются, взаимопроникают. Эти процессы затрагивают не только экономику, но и политику, экологию, социальную и демографическую среду. Эти процессы порождают и глобальные вопросы, которые классифицируют на 3 группы:

- 1) вопросы, связанные с взаимоотношениями различных социально-экономических систем (война и мир, разоружение и т. п.);
- 2) вопросы, возникающие в системе отношений «человек-общество» (борьба с бедностью, болезнями и т. п.);
- 3) вопросы, возникающие в системе отношений «обществоприрода» (защита окружающей среды, охрана ресурсов и т. п.).

Процессы интернационализации, транснационализации и глобализации, протекающие в мировой экономике, открывают новые возможности для углубления международной специализации, увеличения масштабов выпуска продукции, снижения издержек и повышения конкурентоспособности товаров.

10.4 Миграция населения

В настоящее время одним из проявлений интернационализации хозяйственной и социально-культурной жизни человечества, а также возможных последствий острых межнациональных противоречий, прямых столкновений между народами и странами, чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий являются крупномасштабные перемещения населения и трудовых ресурсов в разнообразных формах.

Следовательно, массовая миграция населения стала одним из наиболее характерных явлений жизни мирового сообщества второй половины XX в.

Понятие **«миграция населения»** предполагает перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему. Те, кто покидает страну и поселяется за границей, называются эмигрантами, а иностранцы, приехавшие в данную страну на постоянное жительство, - иммигрантами.

Также экономисты выделяют и международную (внешнюю) миграцию, осуществляемую в различных формах: трудовой, семейной, туристической и т. д.

Перемещаясь из одной страны в другую, рабочая сила предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию.

Современный международный рынок рабочей силы включает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающие национальные границы. Международный рынок труда объединяет, таким образом, национальные и региональные рынки рабочей силы и существует в форме трудовой миграции.

Среди важнейших побудительных мотивов и причин международной миграции трудовых ресурсов находятся различные факторы экономического и неэкономического характера.

К причинам экономического характера следует отнести следующие:

- 1) различия в уровне экономического и, в частности, промышленного развития отдельных стран;
- 2) наличие национальных различий в размерах заработной платы;
- 3) существование органической безработицы в некоторых странах, прежде всего в слаборазвитых;
- 4) международное движение капитала и функционирование международных

корпораций.

Экономисты относят к причинам миграции рабочей силы неэкономического характера политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и т. д.

К положительным последствиям трудовой миграции специалисты относят:

- 1) смягчение условий безработицы;
- 2) появление для страны-экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов;
- 3) приобретение мигрантами знаний и опыта;
- 4) возможное вложение вернувшимися обратно заработанных ими средств в сферу малого бизнеса, что способствует созданию дополнительных рабочих мест.

Среди негативных последствий трудовой миграции следует назвать:

- 1) тенденции роста потребления заработанных за границей средств;
- 2) желание скрыть получаемые доходы;
- 3) «утечку умов»;
- 4) понижение квалификации работающих мигрантов;
- 5) социальные конфликты между местным населением и иммигрантами.

Понятие «утечка умов» означает выезд в другие страны различных специалистов, интеллектуалов, технократической элиты общества. Это всегда приводит:

- 1) к снижению творческого, исследовательского потенциала невольного импортера умов;
- 2) к угрозе деградации науки;
- 3) к разорению системы образования и научно-технической подготовки кадров.

На современном этапе существует миграция рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся страны, представляя собой сравнительно небольшой поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причинами подобной трудовой миграции выступают как экономические (достаточно высокие заработки у преподавателей, инженеров, конструкторов и других специалистов, в частности, в странах арабского региона), так и чисто бытовые.

10.5 *Международные научно-технические связи и свободные экономические зоны*

Современная научно-техническая революция (НТР) многократно расширила сферу применения достижений науки и техники в жизни общества. Важной составляющей международных экономических отношений является широкий обмен научно-технической деятельностью и ее продуктами. Данный обмен может осуществляться в самых разнообразных формах.

1. Обмен научно-технической информацией. Благодаря такому обмену страны могут покупать друг у друга разрешения (лицензии) на использование у себя запатентованных открытий, изобретений, новинок и т. д.

2. Научно-производственная кооперация предполагает, что страны корпоративно проводят научно-исследовательские и опытноконструкторские работы (НИОКР), реализуют коллективное предпринимательство по разработке и выпуску новейшей продукции, воплощают в жизнь общие научно-технические проекты и т. д.

3. Международный инжиниринг заключается в предоставлении одним государством другому государству консультативных, строительных, проектно-конструкторских и других услуг в процессе проектирования и сооружения хозяйственных и иных объектов за рубежом.

4. Обмен специалистами и учеными.

5. Подготовка и переподготовка кадров за границей.

Свободная экономическая зона — это ограниченный район какой-либо страны с особо благоприятными условиями для свободного предпринимательства и внешнеэкономической деятельности.

Основные характеристики свободных экономических зон:

- 1) условия:
 - а) таможенные льготы;

б) льготное налогообложение;

в) свобода перемещения ресурсов;

г) поощрение инвестирования;

2) цели:

а) развитие данного региона (рост производства, повышение качества жизни);

б) овладение мировым опытом;

в) рост внешнеэкономических связей;

г) испытание нововведений;

3) виды:

а) свободные таможенные зоны (без таможенного контроля и взимания пошлин);

б) зоны свободной торговли (с минимальными ограничениями на торговые операции);

в) зоны экспортного производства (с концентрацией предприятий, работающих на экспорт);

г) научно-технические зоны («технопарки», «технополисы»);

д) открытые города и районы (зоны свободного предпринимательства).

Оффшорная зона — это свободная экономическая зона с наиболее благоприятными экономическими условиями для зарубежных предприятий и организаций. К данным условиям можно отнести: льготное налогообложение или полное его отсутствие, возможность сохранить тайну сделок и банковских вкладов и т. д.

10.6 Международные валютные отношения

Для существования и развития мировых хозяйственных связей необходимо функционирование денег в международном обороте, называемое **валютными отношениями**.

Субъектами международных валютных отношений признаются предприятия, организации, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, банки, физические лица и государство в лице своих органов управления.

Валюта — это деньги, которые участвуют во внешнеэкономических связях; это денежная единица данного государства (например, рубль — денежная единица Российской Федерации). Валюту классифицируют по нескольким признакам:

1) по представительству:

а) **национальная валюта** — это денежная единица какого-либо государства;

б) **иностранная валюта** — это денежная единица иностранного государства, а также различные платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах (чеки, векселя);

в) **коллективная валюта** — это искусственно созданная интернациональная денежная единица, которая используется для расчетов среди определенных государств и предприятий;

2) по обратимости:

а) обратимая валюта;

б) частично обратимая валюта; в)

необратимая валюта.

Конвертируемость валюты — это способность денежной единицы использоваться при любых сделках и обмениваться на любую другую валюту по официальному курсу.

Различают следующие виды конвертируемости валют:

1) **внутренняя конвертируемость валют** — правом обратимости обладают резиденты (граждане данной страны), а для нерезидентов используется режим неконвертируемости;

2) **внешняя конвертируемость валют** — свободный обмен любой валюты на национальную валюту действует только для иностранных граждан и юридических лиц;

3) **свободно конвертируемая валюта** — это валюта государств, где практически отсутствуют валютные ограничения, как для резидентов, так и нерезидентов;

4) **частично конвертируемая валюта** — это валюта государств, где сохраняются валютные ограничения по некоторым операциям, особенно для резидентов;

5) **неконвертируемая валюта** — это изолированная валюта государств, где действуют всеобщие запреты и ограничения по ввозу, обмену, продаже и покупке

национальной или иностранной валюты, как для резидентов, так и для нерезидентов.

Валютная система — это совокупность форм организации валютных отношений.

В экономической теории следует различать:

1) национальную валютную систему, которая устанавливает принципы регулирования валютных отношений внутри государства и действует на основе валютного законодательства;

2) международную валютную систему, которая состоит из национальных валютных систем и закреплена межгосударственными соглашениями; она включает в себя следующие элементы:

а) международные платежные средства;

б) порядок балансирования международных платежей;

в) механизм установления поддержания валютных курсов;

г) режим работы валютных и золотых рынков;

д) условия конвертируемости валют;

е) права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Мировая валютная система прошла несколько этапов в своем развитии:

1) система золотого стандарта (кон. XIX в. — сер. 1930-х гг.) — в роли денег выступали золото и серебро, при этом центральным банкам было позволено выменивать свои банкноты на золото и иностранную валюту (девизы);

2) Бреттонвудская система (сер. 1940-х — нач. 1970-х гг.) — существовали фиксированные валютные курсы и твердое золотое обеспечение доллара как расчетной валютной единицы;

3) Кингстонское соглашение, действующее на текущий момент, заключается в следующем:

а) отмена золотого содержания всех валют;

б) введение плавающих валютных курсов;

в) признание права на образование региональных валютных систем;

г) признание функций резервных валют за некоторыми национальными валютами (к коллективным валютам может быть отнесено евро).

Основным понятием валютного рынка выступает **валютный (обменный) курс** — цена каждой национальной единицы, выраженная в денежных единицах других стран. Валютные курсы бывают следующих видов:

1) фиксированные, т. е. государство жестко устанавливает курсовое соотношение своей национальной денежной единицы с иностранными:

а) по золотому паритету (соотношение покупательной способности различных денежных единиц, рассчитанное на сопоставлении сумм денег, необходимых для приобретения в каждой стране одинакового набора товаров);

б) по покупательской способности (количество одинаковых товаров и услуг, которые можно купить за стандартную сумму различных национальных валют);

2) плавающие, т. е. государство жестко не фиксирует курс своей валюты, он устанавливается под воздействием спроса и предложения на валютном рынке:

а) свободно плавающие (чистый рыночный обменный курс);

б) управляемо плавающий валютный курс, регулируемый государством.

Поскольку спрос и предложение валют непрерывно меняются, то валютный курс также нестабилен. Его фиксация на определенную дату банками или валютной биржей называется **котировкой**.

Во многих странах мира используется прямая котировка, т. е. единица национальной валюты приравнивается к тому или иному количеству национальных денежных единиц.

Косвенная котировка означает, что количество единиц иностранной валюты приравнивается к одной единице национальной. Банки, котируя валюту, указывают курсы ее покупки и продажи, разница между которыми образует прибыль банка.

Существуют различные виды банковских валютных операций:

1) **спот-сделки (кассовые, наличные)** — валюта поставляется покупателю на

второй рабочий день по курсу на момент заключения сделки; это самый распространенный вид сделок;

2) **форвард-сделки (срочные)** — валюта поставляется через определенный срок (1, 2, 3, 6, 12 месяцев) после заключения сделки по курсу, зафиксированному на момент продажи; такие сделки применяют для получения спекулятивной прибыли и страхования от рисков, связанных с возможным нежелательным изменением курсов.

Для текущего регулирования плавающих валютных курсов, а также для поддержания фиксированных курсов используются следующие методы:

- 1) валютная интервенция;
- 2) контроль над внешней торговлей;
- 3) валютное рacionamento;
- 4) внутреннее макроэкономическое регулирование.

Валютная интервенция — вмешательство государства в торги на валютном рынке, например, для изменения спроса или предложения государство продает или приобретает необходимое количество валюты.

Контроль над внешней торговлей — косвенное воздействие на спрос и предложение на валютном рынке, например, путем сдерживания товарного импорта.

Валютное рacionamento — вопросы повышения спроса на валюту, роста ее цен или нехватки иностранной валюты решаются через перераспределение валютных потоков.

Внутреннее макроэкономическое регулирование предполагает разнообразные мероприятия, которые косвенно воздействуют на обменные пропорции валют.

В современных условиях государства стремятся проводить согласованную политику финансовой стабилизации валютного рынка.

Литература

Основная литература:				
№	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол
1	<u>Нуралиев С.У., Нуралиева</u>	ЭБС Книгафонд: <u>Экономика: Учебник для бакалавров</u>	М: Дашков и К, 2015.-431 с.	200
2	Гапонова С.Н.	ЭБС Книгафонд: Экономика: учебное	Воронеж, 2011.	200
3	под общ. ред. Г.П. Журавлёвой	ЭБС Книгафонд: <u>Экономическая теория. Макроэкономика-1, 2. Метаэкономика.</u>	М: Дашков и К, 2011.-919 с.	200
4	<u>Гребнев Л.С.</u>	ЭБС Книгафонд: <u>Экономика: учебник</u>	М: Логос, 2011.-	200
5	Градский В.С.	Экономическая теория	СПб: Питер, 2013	5
Дополнительная литература				
1	<u>Щегорцов В.А., Таран В.А.</u>	ЭБС Книгафонд: <u>Мировая экономика. Мировая финансовая система.</u>	М: Юнити-Дана, 2012.- 528 с.	200
2	<u>под ред. А.Е.</u>	ЭБС Книгафонд: <u>Основы региональной</u>	М: Палеотип,	200
3	Ковнир В.Н.	ЭБС Книгафонд: История экономики	М: Логос, 2011.-	200