

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Под редакцией
доктора экономических наук, профессора В. Л. Ключни,
кандидата экономических наук, доцента Н. В. Черченко

Утверждено
Министерством образования
Республики Беларусь в качестве учебника
для учащихся неэкономических специальностей
учреждений, обеспечивающих получение
среднего специального образования

2-е издание, исправленное



Минск
"Вышэйшая школа"
2006

УДК 330.1(075.32)

ББК 65.01я723

О-75

Авторский коллектив: В.Л. Ключня, Н.В. Черченко, В.И. Сильванович, Д.О. Пытко, Ю.В. Чайковская, А.В. Коваленко, Л.И. Дауко, Л.И. Шмыгова, Н.И. Скирко, Т.Н. Миронова, М.Л. Зеленкевич, Л.П. Ермалович, Т.А. Костина

Рецензенты: цикловая комиссия социально-экономических дисциплин Минского государственного финансово-экономического колледжа; доктор экономических наук, профессор *М.И. Ноздрин-Плотницкий*

Все права на данное издание защищены. Воспроизведение всей книги или любой ее части не может быть осуществлено без разрешения издательства.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В условиях трансформации национальной экономической системы, глобализации мировой экономики важное значение имеет формирование у учащейся молодежи рыночного экономического мышления, получение глубоких знаний об экономической жизни общества, о методах и инструментарии ее изучения, подготовка квалифицированных кадров, представляющих себе реальные процессы, происходящие в национальном хозяйстве и за рубежом.

Без экономических знаний в современных условиях нельзя сознательно, компетентно и творчески воспринимать действительность, уметь решать сложные задачи хозяйственной практики, знать объективные экономические зависимости, принципы управления производством, методы и рычаги хозяйствования. Требуется неразрывная связь между переходом к рыночной экономике и подготовкой новых поколений белорусских специалистов. Только эти поколения образуют прочную и эффективную кадровую базу прогрессивной рыночной экономики.

В учебнике в краткой и доступной форме рассматриваются основные понятия экономики и экономических учений, показывается их роль в развитии общественно-экономических отношений. Раскрываются положения экономической теории, характеризуются предмет и метод экономики как науки, место и роль человека в системе экономики, отношений собственности, производства и воспроизводства, описываются формы общественного хозяйства, рыночная система, микро-, макроэкономика.

Показываются особенности применения капитала в различных сферах экономики. Анализируется структура капитала, в том числе издержки производства и прибыль, их экономическая природа и взаимосвязи. Выделяются критерии эффективного применения капитала.

При анализе макроэкономики рассматриваются основные показатели и методы измерения, проблемы совокупного спро-

са и совокупного предложения, макроэкономического равновесия и стабильности.

В учебнике использованы математические формы и схемы, которые раскрывают содержание законов рыночной экономики.

С целью лучшего усвоения экономических понятий и явлений, существующих между ними взаимосвязей изложение материала иллюстрируется графиками, диаграммами, таблицами.

Каждая глава завершается перечнем основных понятий, контрольными вопросами и заданиями и списком литературы. Ответы находятся в конце книги.

Авторами учебника являются В.Л. Клюня (предисловие); В.Л. Клюня, Д.О. Пытко, В.И. Сильванович (гл. 1, 8); Н.В. Черченко (гл. 2); Ю.В. Чайковская (гл. 3); А.В. Коваленко (гл. 4); Л.И. Дакуко (гл. 5, 7); Л.И. Шмыгова (гл. 6); Н.И. Скирко (гл. 9); Т.Н. Миронова (гл. 10); М.Л. Зеленкевич (гл. 11); Л.П. Ермалович (гл. 12); М.Л. Зеленкевич, Т.А. Костина (гл. 13).

Раздел I

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Глава I

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА

1.1. Место человека в экономике

Вряд ли найдется хоть один человек, который не представляет, что такое производство, потребление, деньги, цены, доходы, расходы. Ведь еще с самого детства он погружен в экономическую среду и вынужден обладать и пользоваться набором экономических знаний, которые получены из жизни и от других людей. И поэтому человек, не раскрывший в своей жизни ни одного учебника по экономике, обычно глубоко убежден, что он прекрасно знает, что представляют собой эти простые (а в действительности – сложнейшие) экономические понятия. Чаще всего люди воспринимают кажущееся в экономике как действительное, но экономическая наука учит, что из частных наблюдений нельзя делать общие выводы. Например, многие люди считают, что причина бедности одних это чрезмерное обогащение других. Это справедливо, если ограниченный, неизменный объем богатства делится между определенной группой лиц. Если наряду с дифференциацией доходов происходит спад производства и снижение доходов, то причиной обнищания одних является не столько видимое обогащение других, сколько уменьшение количества создаваемого и делимого экономического продукта. Хотя для решения проблемы требуется увеличение совокупного дохода и национального богатства, а не его перераспределение. Часто увеличение денежных доходов семьи мы воспринимаем как рост ее благосостояния, не принимая во внимание, что обычно этот факт сопровождается одновременным увеличением цен и инфляцией. Цель экономической теории – избавить образованных граждан нашего общества от подобных ошибок, заложить основы системного экономического мышления, которое учитывает разнообразие и взаимосвязи экономических процес-

сов. Знание экономики развивает мировоззрение, облагораживает ум, способствует более полному восприятию действительности.

Что такое экономика?

Экономика – это совокупность всех средств, предметов, вещей, субстанций материального и духовного мира, используемых людьми в целях обеспечения условий жизни, удовлетворения потребностей. Экономика – это наука, совокупность знаний о хозяйстве и связанной с ним деятельности людей. И, наконец, экономика – это отношения, возникающие между людьми в связи с процессами производства, распределения, обмена, потребления товаров. Таким образом, *экономика* – это хозяйство, наука о хозяйстве и хозяйствовании и отношениях между людьми в процессе хозяйствования.

Главная фигура экономики – человек, основные действующие лица в экономике – люди. На процессы, происходящие в экономике, оказывают сильное влияние индивидуальная и общественная психология людей, факторы политического характера. Использование положений экономической науки на практике сопряжено с рядом трудностей и требует профессионализма, глубоких знаний и опыта.

Помимо производства, обращения и потребления товаров, экономические знания глубоко пронизывают всю социальную сферу, приложимы практически ко всем видам отношений: внутри семьи, в социальных группах, производственных коллективах, в обществе. Знание законов функционирования экономических систем полезно и для ориентации отдельного человека в его повседневной деятельности.

1.2. Эволюция экономической мысли

Современные экономические понятия, термины и принципы являются продуктом длительного процесса развития экономической науки и хозяйственной практики. Экономическое мышление – ровесник человеческого общества.

Истоки экономической мысли уходят своими корнями в глубокую древность. Уже первобытные люди обладали зачатками экономических знаний, имели некоторые представления об отношениях, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления, жизненных благ. Экономические взгляды того времени были частью сознания

и составляли элементы религиозных верований, мифов, различных легенд и сказаний.

Экономическая теория как наука экономии возникла в античном обществе в виде учения о домашнем хозяйстве. Термин «экономия» был введен Ксенофонтом (ок. 430 – 355 или 354 гг. до н.э.) (от греч. *oikonomia* – управление хозяйством).

С точки зрения глубины исследования экономической мысли и систематизации экономических взглядов Древней Греции, заслуживает особого внимания учение *Аристотеля* (384–322 гг. до н. э.), который богатство общества разделил на два вида: богатство как совокупность натуральных продуктов (экономика) и богатство как накопление денег (хрематистика). Источником богатства в денежной форме была сфера обращения, где функционируют торговый и ростовщический капитал.

Характерной чертой экономических воззрений античности была связь экономических взглядов с более широкой социальной оценкой экономических действий и мер. В экономической литературе свое наиболее полное развитие получила проблема рабства, вопросы организации частного рабовладельческого хозяйства и управления им. Рабство полностью оправдывалось обществом и расценивалось как удел варваров, а сам раб воспринимался как одушевленное орудие труда. Рабовладельческое хозяйство было основой античного государства.

В мировоззрении античности оценка экономических событий с точки зрения принципа справедливости (идея о несовместимости богатства и добродетели у Платона) уживалось с отношением к рабу как к «имуществу, приносящему доход» (Аристотель).

При феодализме на экономическую мысль сильное влияние оказывала церковь, папская курия* и епископат. Концепция христианства совершила коренной переворот во взглядах на хозяйственную жизнь тем, что проповедовала принцип равенства между всеми людьми. Монастыри выступали как организаторы крупного, хорошо налаженного, сельскохозяйственного и ремесленного производства и являлись центрами культуры и просвещения. В работах служителей церкви немало внимания уделялось вопросам управления вотчинным хозяйством и осмыслению социальных процессов с позиций

* *Папская курия* – совокупность учреждений, подчиненных Папе Римскому как главе католической церкви и государства Ватикан.

Священного писания и в рамках учения о справедливости. Святым долгом каждого провозглашалась обязанность трудиться, так как труд является основой жизни людей. Распределение должно было осуществляться в соответствии с результатами труда, а социальное неравенство и ростовщичество подвергались моральному осуждению. Христианское вероучение преодолело презрительное отношение к труду, которое было характерно для античности. Так, в раннехристианской литературе экономические действия оценивались с точки зрения справедливости и христианских норм морали. Связь экономических взглядов и понятий с социальной жизнью стала ключевым фактором формирования экономического мировоззрения.

В X–XIII вв. происходит процесс образования нового социального слоя феодального общества – горожан. Ремесло обозначило экономический подъем западноевропейских городов. Разработаны цеховые уставы, в которых была до мельчайших деталей расписана хозяйственная жизнь внутри этого организованного сообщества производителей. В цеховой среде широко признавался приоритет товарного производства.

Впоследствии развивающийся слой прогрессивной буржуазии в лице *М. Лютера*, *Ж. Кальвина* обосновал необходимость предпринимательства на основе идеи о честном труде и эквивалентном обмене товаров. Идея равенства и справедливости трансформировалась в призыв реализовывать свои предпринимательские способности. В центре внимания находилась торговля и обращение товаров.

Объективные условия периода первоначального накопления капитала обусловили рождение самостоятельной научной дисциплины – *политической экономии*. В 1615 году француз *А. де Монкретьен* опубликовал «Трактат политической экономии», давший название экономической науке. В дословном переводе термин «политическая экономия» означает искусство управления государством.

Первой теоретической школой экономической мысли стал *меркантилизм* (от итал. *mercante* – торговец, купец). Объектом исследования меркантилистов (XV–XVIII вв.) была международная торговля. Высшей формой буржуазного богатства считалось золото, деньги, ввозимые в страну в результате внешней торговли (Т. Ман, А. де Монкретьен). Искусство управления государством заключалось в стимулировании вывоза товара (экспорта) и ограничении ввоза (импорта) с целью увеличения богатства нации.

Критики меркантилизма справедливо отмечают, что, сосредоточив свое внимание на внешних проявлениях развивающегося капитализма в сфере обращения, меркантилисты не оценили роли производственной сферы как реального и единственного источника богатства.

Этот недостаток был преодолен представителями *классической политической экономии*, что обусловлено дальнейшим развитием капиталистических отношений. *У. Петти* (1623–1687) в Англии и *П. Буагильбер* (1646–1714) во Франции первые обосновали предположение, что богатство нации возникает в материальном производстве, заложив тем самым начало трудовой теории стоимости, согласно которой стоимость товара определяется трудом, затраченным на его изготовление.

Процесс развития капитализма происходил в странах Европы неравномерно. В средние века ведущей отраслью Франции оставалось земледелие, поэтому именно здесь появилась *школа физиократов* во главе с *Ф. Кенэ* (1694–1774) и *А. Тюрго* (1728–1781). Основной тезис физиократов гласил: только земледелие является основой жизни общества и его богатства, т.е. вопрос о происхождении богатства они перенесли из сферы обращения в сферу производства сельского хозяйства. Только в земледелии, по их мнению, богатство возникает естественным путем, выглядит как дар природы и зависит от плодородия земли. В своей книге «Экономические таблицы» в 1758 г. Ф. Кенэ впервые ввел термин «воспроизводство» для описания экономической структуры общества. Так была осуществлена первая в истории экономической мысли попытка создания модели движения общественного воспроизводства. Ф. Кенэ анализировал движение натуральных и денежных потоков между тремя классами: производительным (к которому он относил земледельцев), классом земельных собственников и непроизводительным – классом лиц, не связанных с земледелием.

Развитие рынка и формирование материально-технической базы капитализма предопределили возникновение *классической экономической школы* в лице *А. Смита* (1723–1790) и *Д. Рикардо* (1772–1823).

А. Смит исходил из принципа *трудовой теории стоимости*, в соответствии с которой стоимость товара определяется трудом, затраченным на создание товара. Производительным труд может быть в любой сфере деятельности. Смит отстаивал законы свободного рыночного хозяйства и принцип свобод-

ной конкуренции, связывая с ними возможность эффективного использования ресурсов в обществе. В основу построения экономической системы капитализма он заложил психологию индивидуального хозяйственного поведения – эгоизм экономического человека. Оказывая услуги другим людям, предлагая свой труд и продукты труда, человек преследует свои интересы, и это естественное желание удовлетворить потребности и улучшить свое материальное положение есть сильнейший стимул к действию, который в условиях экономического либерализма способен привести общество к благосостоянию. Стихийное действие экономических законов в рыночной системе Смит обозначил понятием «невидимой руки», незримо управляющей поведением всех товаропроизводителей. По его мнению, рынок и есть тот вечный «естественный» порядок, когда эффективно удовлетворяются частные экономические интересы.

Трудовую теорию стоимости развил *Д. Рикардо*, установивший, что закон стоимости является всеобщим экономическим законом и не меняется с развитием общества. В центре внимания Рикардо находится сфера распределения, он разрабатывает теорию ренты, количественную теорию денег и ряд других положений, активно применяемых в экономической теории и по сей день. Рикардо исследовал классовую структуру и противоречия внутри капиталистического общества. Теория распределения и вся экономическая наука должны, по мнению Рикардо, объяснять причины социального неравенства и противоречия общества.

Особого внимания заслуживает изучение экономического наследия *К. Маркса*. Масштабность противоречий и социальных проблем капиталистического общества стали для *марксизма* предпосылкой критического пересмотра теоретического наследия классической политической экономии и обоснования коммунизма. По Марксу, сущность экономических отношений отражает форму собственности на факторы производства. Политическая экономия как наука стала изучать производственные отношения последовательно сменяющих друг друга экономических формаций.

Оппозиционным марксизму с его классовым подходом к экономическому анализу стало *неоклассическое направление* экономической теории, которое сосредоточивает внимание на решении проблем прикладного характера; качественный анализ вытесняется количественным. Экономическая теория пы-

тается выявить всеобщие, фундаментальные экономические закономерности. Политическая экономия меняет свое название на *экономикс*, которая занимается изучением вопросов оптимального использования ограниченных ресурсов (земля, труд, капитал, предпринимательские способности) для эффективного производства материальных благ, их распределения и обмена с целью максимального удовлетворения потребностей членов общества.

Основы оптимизации рационального использования ограниченных ресурсов были заложены представителями *математического направления* австрийской школы *А. Курно* (1801–1877), *У. Джемсонс* (1835–1882), *Л. Вальрас* (1834–1910), *В. Парето* (1848–1923). Особую роль в развитии этого направления сыграл предельный анализ *маржинализма* – учения о предельной полезности благ, согласно которому их ценность определяется ограниченностью, редкостью и пользой, которую может принести последний экземпляр товаров той или иной группы. По мере того как увеличивается количество блага, его дополнительные единицы обладают все меньшей способностью удовлетворять потребности. Маржиналисты *К. Менгер* (1840–1921), *Е. Бем-Баверк* (1851–1919), *Ф. Визер* (1851–1926) применяли в исследовании экономических процессов субъективно-психологический подход к экономическим процессам.

Своим появлением термин *экономикс* обязан выдающемуся экономисту, основателю кембриджской школы неоклассического направления *А. Маршаллу* (1842–1924). В 90-х годах XIX в. были опубликованы его «Принципы экономики», где механизм ценообразования рассматривается с точки зрения соотношения спроса и предложения.

Глубокий кризис 1929–1933 гг. в США – великая депрессия, экономические потрясения в Западной Европе поставили под сомнение эффективность классического принципа государственного невмешательства в экономические процессы. Исходя из недостатков и противоречий рынка *Д.М. Кейнс* (1883–1946) в «Общей теории занятости, процента и денег», опубликованной в 1935 г., обосновал необходимость государственного регулирования современной экономики через стимулирование совокупного спроса. Так появилось новое направление западной экономической мысли – *кейнсианство*. Рынок, утверждал Кейнс, не идеальный саморегулирующийся механизм и не в состоянии обеспечить эффективный спрос без помощи государственных стимулирующих мер денежно-кредит-

ной и бюджетной политики. Кейнс заложил основы государственного макроэкономического регулирования.

Изучение динамических аспектов макроэкономического анализа активно разрабатывалось с начала 50-х годов в рамках *неокейнсианского направления* (Р. Харрод, Е. Домар, Э. Хансен). В центре их внимания находятся проблемы и факторы экономического роста, установление оптимального соотношения между инфляцией и уровнем занятости. В рамках неокейнсианского направления один из главных представителей **П. Самуэльсон** (р. 1915) предпринимает попытку соединения методов рыночного и государственного регулирования.

Создатель экономической теории под названием *монетаризм* **М. Фридмен** (р. 1912) рассматривает рынок как саморегулирующуюся систему и выступает против чрезмерного вмешательства государства в экономику. Монетаристы придают особое значение роли денежной массы в обращении, которая, по их мнению, является определяющим фактором развития экономики.

Новая классическая экономика делает предметом своего исследования предложение товаров и услуг в экономике, критикуя кейнсианскую теорию эффективного спроса. Особое направление новой классической экономики – *экономика предложения*. Ее представители (А. Лаффер, М. Эванс) предлагают меры государственного бюджетно-налогового регулирования, направленного на стимулирование деятельности корпорации. *Теория рациональных ожиданий* (Дж. Мут, Р. Лукас) отрицает государственное вмешательство в экономику, в которой действуют экономические агенты, способные адаптироваться к реалии рыночного хозяйства благодаря рациональному использованию получаемой информации. *Теория общественного выбора* (Дж. Бьюкенен, М. Олсон, Д. Мюллер) попыталась преодолеть слабости государственного регулирования экономики, сосредоточив внимание на самом процессе принятия правительственных решений.

Таким образом, экономическая теория прошла в своем развитии сложную эволюцию, отражая исторические особенности экономических систем.

1.3. Метод экономической теории

Экономическая теория, как и любая другая наука, обладает определенной *методологией* – совокупностью методов исследования социально-экономических явлений.

Слово *метод* означает «путь к чему-либо». Метод – совокупность определенных правил, приемов, способов, норм познания и действия. Это система предписаний и принципов, которые ориентируют исследователя в решении конкретных задач.

На разных этапах развития экономической теории специфика предмета определяла специфику методологии, а следовательно, и методов исследования, многие из которых сохраняют свое значение в современной науке.

Первым методом исследования (в переводе с греч. *methōdos*) была *формальная логика*, предполагавшая изучение мысли с точки зрения ее структуры, формы. Основателем формальной логики считается Аристотель. До XVII в. эту науку называли «органон» – орудие познания, пока И. Кант не заложил основы *диалектической логики*.

Основными методами формальной логики являются: анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнение, аналогия.

Анализ предполагает мысленное расчленение целого на составные части, которые подвергаются детальному изучению как элементы целого. Результатом анализа являются абстрактные определения, выражающие сущность экономического явления.

Синтез – метод, состоящий в соединении отдельных частей в целое, когда между расчлененными и проанализированными элементами устанавливаются внутренние взаимосвязи.

Индукция – движение мысли от частного к общему.

Дедукция – метод, основанный на умозаклчениях, идущих от общего к частному.

Особую роль в формальной логике играет *метод сравнения*, метод, определяющий сходство или различие предметов и процессов.

Аналогия (соответствие, сходство) – это метод познания, основанный на переносе одного или ряда свойств с известного явления на неизвестное. Аналогия является основой научного моделирования, которое зародилось уже на начальных этапах развития экономической науки. Экономическая модель – это формализованное описание экономического процесса или явления, т. е. исследование определенных объектов путем воспроизведения их характеристик на другом объекте, который представляет собой аналог того или иного объекта действительности (вещного или мыслительного). Создание модели позволяет абстрагироваться от второстепенных элементов.

Абстрагирование состоит в выделении наиболее существенных сторон изучаемого явления. В процессе абстрагирования формулируются научные экономические *категории* – наиболее общие понятия, представляющие собой теоретическое выражение реальных процессов экономической жизни общества (товар, собственность, деньги, равновесие спроса и предложения и т. д.).

Научное познание – это процесс, включающий в себя два уровня познания: эмпирический и теоретический. *Эмпирическое познание* – этап получения научного знания, в котором преобладает живое созерцание и исследуемый объект отражается преимущественно со стороны своих внешних связей. Методами получения первичной информации является наблюдение и эксперимент.

Метод наблюдения предполагает целенаправленное восприятие объективной действительности, в ходе которого мы получаем знание о внешних сторонах, свойствах, отношениях объектов. *Метод эксперимента* – это метод познания, при помощи которого в контролируемых и управляемых условиях исследуются явления природы и общества.

Экономический эксперимент – это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью изучения его в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического изменения. Цель эксперимента – доказательство правильности определенной гипотезы (предположения), выдвинутой на основе изучения существующей практики экономического развития. Применение электронно-вычислительной техники дает возможность для широкого проведения экспериментальной научной работы. Экономические эксперименты осуществимы в условиях любой экономической системы на микро- и макроуровне.

На уровне *теоретического познания* осуществляется обобщенное толкование и рациональное осмысление эмпирических данных, их обработка с помощью таких абстракций высшего уровня, как *понятие* (фиксирует мысль о предмете), *умозаключение* (прием мышления, посредством которого из исходного знания получается новое), *законы*. *Закон* – это наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости между явлениями и процессами. Как и законы природы, экономические законы объективны и действуют независимо от воли и сознания людей, но они исторически проходя-

щи и являются законами деятельности человеческого общества. Наиболее развитая форма научного знания – теория. Она дает целостное отображение закономерных и существенных связей определенной области действительности.

В экономической теории можно выделить два подхода к рассмотрению явлений хозяйственной жизни: позитивный и нормативный. *Позитивный подход* опирается на философию позитивизма (от лат. «позитивус» – положительный), которая утверждает, что научное знание должно быть освобождено от философии, поскольку наука – сама себе философия. Специальные научные исследования способны создать целостную систему знаний о реальной действительности. Позитивный подход в экономике предполагает описание и систематизацию внешних фактов без исследования причинно-следственных связей экономических явлений и процессов. Отсюда знания об экономике, категории и законы экономики приобретают описательный характер, ограничиваясь сбором фактов, опыта и рыночных наблюдений. Иногда говорят, что позитивная экономика – это то, что есть на самом деле, что можно наблюдать.

Сторонники *нормативного подхода* опираются на оценочные суждения исследователей. Научное знание должно приносить практическую пользу, понимаемую как удовлетворение субъективных потребностей человека (социальных, психологических и нравственных). Поэтому всякий анализ экономической жизни должен быть направлен на получение результатов, приносящих практическую выгоду всем субъектам хозяйственной деятельности. Но на экономическую систему (объект исследования) воздействуют многие социальные факторы: политические, правовые, национальные, нравственные и религиозные. Поэтому в оценке этих факторов особую роль играют опыт, знания, убеждения, интересы ученого, который вырабатывает практические рекомендации относительно экономической политики. Другими словами, нормативная экономика – это субъективный подход к тому, что должно быть.

Фундаментальным методом научного познания является *диалектика* – наука о наиболее общих законах развития природы, общества и познания. Важнейшим принципом диалектики является историзм – рассмотрение предмета в его *развитии, самодвижении, изменении*. Экономическая система впервые была рассмотрена как взаимосвязь категорий и законов,

которые подвижны, гибки и едины в противоположностях, чтобы правильно отразить развивающуюся реальную действительность. Все явления окружающей действительности представляют собой единое целое, систему, где каждый предмет как единство многообразного неразрывно связан с другими, и все они постоянно взаимодействуют друг с другом. Из положения о всеобщей связи и взаимозависимости строится система категорий диалектики: единичное и общее, часть и целое, причина и следствие, сущность и явление, содержание и форма, необходимость и случайность, возможность и действительность. Противоречие выступает как внутренний источник и основной принцип движения. Движение от низшего к высшему и от старого к новому, означает развитие, сущность которого описывают законы диалектики: переход количественных изменений в качественные, единство и борьба противоположностей, отрицание отрицания.

Диалектический метод был материалистически переосмыслен и впервые успешно применен в политической экономии *К. Марксом*. Определение предмета науки в данном контексте означало введение принципа историзма и развития в анализ последовательно сменяющих друг друга систем общественных отношений. К. Маркс впервые успешно применил метод материалистической диалектики к анализу социально-экономических явлений, структурообразующим элементом которых провозглашается способ производства материальных благ как единство производительных сил и производственных отношений. Главным действующим субъектом исторического процесса выступает занятый производственной деятельностью общественный человек. К. Маркс построил систему законов и категорий капиталистического способа производства, показал его внутренние противоречия и характер развития.

Основными частными методами диалектической теории научного познания выступают метод *восхождения от абстрактного к конкретному* и *метод единства исторического и логического познания*.

Процесс познания начинается с живого созерцания и представлений о конкретных явлениях, далее возникают абстракции, понятия на основе переработки данных опыта и практики. В результате образуется конкретное, представляющее собой единство многообразных определений. Единство исторического и логического обеспечивает проникновение в

сущность экономических процессов через сочетание экономического объекта с логикой знания об этом объекте.

Исторический метод научного познания предполагает изучение экономических явлений в том виде, в котором они существовали в действительном историческом процессе.

Логический метод изучает явления освобожденными от случайно исторической формы и прослеживает логику развития общего, закономерного, повторяющегося в реальном историческом процессе. Исторический и логический методы в процессе познания взаимопереходят друг в друга и дополняют. Это необходимо для выяснения происхождения экономической системы и ее элементов, но и для обоснования тенденций развития, его этапов. Экономическая теория должна рассматривать явление исторически и логически, отбросив случайности исторического процесса, показать явление в развитии, движении.

Современный этап развития науки привнес новое в познание экономической действительности. Объектом исследования все чаще становятся саморазвивающиеся открытые сложные экономические системы.

Системный метод исследования – детище XX в. Он предполагает трактовку экономического объекта как системы и в то же время как элемента еще более сложной системы. Системный метод анализирует особенности элементов, свойства структуры и обусловленные этим особенности поведения системы. Исследуются механизмы взаимодействия экономической системы и среды (социальной, политической и т. д.), рассматриваются причинно-следственные связи, выявляются противоречия и динамика развития. В рамках системного подхода усиливается математизация экономической теории, возрастает степень ее сложности и абстрактности. Особое значение принимают количественные и формальные статистически-вероятностные методы познания. Системный подход находит свое наиболее яркое выражение в современном экономико-математическом моделировании.

Таким образом, метод экономической теории прошел сложную эволюцию вместе с развитием новых школ и направлений. Каждое последующее направление развития экономической науки имело в своем арсенале все большее количество методов исследования. Все методы можно разделить на общемировоззренческие, общенаучные и частные.

1.4. Предмет и функции экономической теории

Во второй половине XX в. на фоне усиления социально-экономических противоречий общества выделяются два направления экономической теории: экономикс и социально-экономическое направление. *Экономикс*, отмежевавшись от этических проблем развитого капитализма, занимается решением прикладных вопросов. Предметом исследования экономикс становится эффективное использование ограниченных ресурсов для производства материальных благ, их обмена, распределения и потребления с целью максимального удовлетворения потребностей. Экономикс изучает экономическое поведение хозяйственного субъекта и отвечает на вопросы *что? как? и для кого?* следует производить.

Социально-экономическое направление экономической мысли использует термин «политическая экономия» для обозначения нового предмета исследования – влияние политики и социальных факторов на экономический рост и развитие. Политическая экономия обрела новый смысл как наука, изучающая социально-экономические и общественно-исторические условия жизни общества.

Предметом *экономической теории* являются экономические отношения в обществе. *Экономическая теория* – это общественная наука, которая изучает поведение людей в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ в целях удовлетворения потребностей при ограниченных ресурсах.

Самым важным объектом исследования экономической науки является *человек* – центральная фигура жизнедеятельности на Земле, его *индивидуальная экономика* и *домашнее хозяйство*, отдельные продукты и услуги, удовлетворяющие его потребности.

Более крупные объекты экономического исследования – основные звенья производственной деятельности, *предприятия, фирмы, предпринимательская деятельность*. Они являются частью более масштабной *экономики отраслей, регионов и государств*. В зависимости от уровня исследования объекта принято выделять соответствующие разделы экономической теории: микроэкономике, макроэкономике и мировую экономику.

Микроэкономика исследует поведение и процесс принятия экономических решений на уровне отдельных субъектов хо-

зяйствования. В центре ее анализа цены отдельных товаров, издержки и механизмы функционирования фирмы, ценообразование и конкуренция на отдельных рынках, поведение потребителей и мотивация труда. Экономические пропорции, складывающиеся на микроуровне, определяют процесс общественного производства, который состоит из отдельных эпизодов взаимодействия субъектов экономики.

Макроэкономика рассматривает экономические процессы на уровне национальной экономической системы. Объектом ее изучения являются агрегированные показатели: национальный объем производства, национальный доход, общий уровень цен, инфляция, занятость. Макроэкономика занимается решением проблем установления общего равновесия на товарном и денежном рынках, изучает влияние совокупного спроса и совокупного предложения на национальный объем производства, решает проблемы экономической политики, инфляции, безработицы и социальной защиты населения. Микроэкономика и макроэкономика взаимообусловлены в реальной жизни и взаимодействуют друг с другом. Государство, осуществляя регулирующие меры на макроуровне в состоянии оказать влияние на экономическое поведение любого хозяйствующего субъекта в соответствии с целями и принципами экономической политики.

Мировая экономика – изучает экономические взаимосвязи между странами.

Экономическая теория выполняет ряд функций.

Теоретическая функция заключается в изучении и объяснении явлений и процессов экономической жизни.

Практическая предполагает разработку принципов и методов рационального хозяйствования, умение видеть неиспользованные пути и ресурсы, оценивать успехи и просчеты, экономическую перспективу.

Методологическая функция заключается в способности экономической теории выступать в качестве теоретической основы конкретных отраслевых наук. (Отраслевые и конкретные дисциплины в своей теоретической части базируются на общих выводах экономической теории.)

Критическая функция предполагает качественную и количественную оценку показателей явлений хозяйственной жизни на основе накопленных данных, выявление преимуществ, недостатков и целесообразности их использования.

Прогностическая функция экономической теории предполагает разработку и выявление научных прогнозов и перспектив общественного развития.

1.5. Взаимосвязь экономической теории с другими науками и экономической политикой

Частные экономические науки, изучающие конкретные проблемы общественного производства, в своей теоретической части базируются на выводах экономической теории.

Среди частных экономических дисциплин можно выделить следующие группы: историко-экономических дисциплин (история экономических учений, история народного хозяйства), социальных (экономика труда, бухгалтерский учет, экономическая статистика, финансы, кредит и др.), отраслевых (экономика промышленности, экономика АПК, экономика торговли и др.) и ряд пограничных наук, таких как экономическая география, теория управления и др.

Исходной задачей экономической теории является определение содержания и структуры экономической системы, выявление ее элементов целей и форм движения. Далее, анализируя экономические отношения, наука рассматривает механизм функционирования и взаимосвязь элементов системы, а также отвечает на вопрос: какое влияние оказывает на нее принятие экономических решений. И, как следствие, экономическая теория раскрывает особенности взаимодействия системы экономических отношений с другими социальными сферами и *политикой*.

В силу сложности экономических систем, только изучив особенности их функционирования и реальные экономические процессы, экономическая теория вырабатывает основу для принятия эффективных решений конкретных задач **экономической политики**.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Кейнсианство	Монетаризм
Классическая школа	Политическая экономия
Макроэкономика	Физиократы
Маржинализм	Экономика
Меркантилизм	Экономикс
Микроэкономика	Экономическая теория
Мировая экономика	

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Зачем следует изучать экономику?
2. Почему неизвестно ни одной экономической школы античности?
3. Назовите объект исследования меркантилистов.
4. В чем состоят особенности учения физиократов?
5. Какая школа изучает предельную полезность?
6. Что послужило предпосылкой появления кейнсианства и в чем состоит его основное отличие от классической школы?
7. Возможен ли эксперимент в экономике?
8. В чем заключается отличие политической экономии от экономики?
9. Определите структуру экономической теории.
10. На чем базируется взаимосвязь экономической теории с другими науками?



ЛИТЕРАТУРА

1. *Аникин, А.* Юность науки / А. Аникин. М., 1985.
2. История экономических учений: учеб. пособие / под ред. Ф.В. Боровика. Мн., 1984.
3. История экономических учений: учеб. пособие / под ред. Г.А. Шмарловской. Мн., 2000.
4. *Майбурд, Е.М.* Введение в историю экономической мысли / Е.М. Майбурд // Дело. 1996. № 5.
5. Теоретическая экономика. Политэкономия / под ред. Г.П. Журавлевой, Н.Н. Мильчаковой. М., 1997.
6. Экономическая теория: учебник / под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. Мн., 2002.

Глава 2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА: СОДЕРЖАНИЕ, СТРУКТУРА, ОСНОВНЫЕ ТИПЫ

2.1. Сущность и структура экономической системы общества

Жизнь человечества многообразна. Она складывается из различных видов деятельности людей в производстве товаров и услуг, культуре, политике, идеологии, науке. Между людьми возникают общественные отношения, определяется уклад жизни, создаются те или иные формы государства, семьи, морали.

Без жизненных благ – пищи, одежды, крова – человек существовать не может. Следовательно, производство составля-

ет основу жизни человеческого общества. Производство всегда происходит в *общественной форме*, так как изолированно от общества человек производить не может – ему понадобятся сырье, материалы, орудия труда, изготовленные другими людьми. Вместе с тем продукт труда человека также предназначен для других людей, для общества. Это означает, что в процессе общественного производства между людьми устанавливаются производственные отношения.

Производственные отношения представляют собой систему, т. е. они охватывают множество взаимосвязанных элементов, образующих определенную целостность, единство.

Производственные отношения складываются между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг. Производственные отношения составляют экономическую систему общества.

Охарактеризуем основные элементы экономической системы общества.

Для того чтобы мог начаться процесс производства, необходимо соединение двух факторов производства – рабочей силы и средств производства. Значит, главным звеном в производственных отношениях выступают *отношения собственности*, которые показывают, как люди относятся к средствам производства – как к своим или как к чужим.

Истории известны две основные формы собственности на средства производства – частная и общественная. В зависимости от частной или общественной формы собственности на средства производства выделяются типы экономических систем. Разделение общества на классы также происходит на основе формы собственности.

Распределение произведенных продуктов зависит от отношений собственности и совершается в интересах собственника. Так, при преобладании в обществе частной собственности на средства производства большая часть национального дохода, например в форме прибыли или ренты, поступит владельцам основных средств производства – предприятий и земли, а наемным работникам достанется заработная плата. Если в экономической системе доминирует общественная собственность, то и отношения распределения будут формироваться в интересах общества, становясь социально-ориентированными.

Отношения обмена охватывают обмен деятельностью между людьми как внутри предприятия, так и между предприятиями, а также обмен продуктами и товарами. Отношения обме-

на базируются на общественном разделении труда, когда участники процесса производства специализируются на производстве конечного или частичного продукта, либо на какой-то стадии производственного цикла, а затем кооперируются, обмениваются результатами своей деятельности. В итоге растет производительность труда, развиваются новые приемы и способы производства, технологии. По мере прогресса человеческого общества общественное разделение труда (специализация и кооперация) неуклонно развиваются вширь и вглубь.

Отношения, возникающие в процессе потребления жизненных благ, могут быть связаны с производительным или личным потреблением. Производительное потребление – это потребление средств производства, перенос их стоимости на готовый продукт, то есть амортизация. Личное потребление происходит за пределами процесса производства и включает как предметы первой необходимости, так и товары длительного пользования, услуги. Поступательное развитие экономической системы общества обеспечивает количественное и качественное улучшение объема и структуры личного потребления.

Для стабильности экономической системы общества необходимо, чтобы производство, распределение, обмен и потребление плавно перетекали друг в друга. В свою очередь постоянное возобновление процесса производства означает воспроизводство, которое может осуществляться в неизменном объеме (простое воспроизводство) или в увеличенном объеме (расширенное воспроизводство).

В экономической системе воспроизводственный процесс опосредуют деньги: вначале предприятие должно закупить ресурсы, затем произведенный продукт продается, а вырученные владельцами факторов производства деньги используются на цели потребления, т. е. люди при помощи денег обеспечиваются продуктами своего труда.

Если по каким-то причинам произведенные товары не находят сбыта, и перепроизводство охватывает значительное количество предприятий и отраслей, то для национальной экономики это означает наступление кризиса, периода нестабильности.

Экономическая система общества не статична, а постоянно развивается. При этом более разнообразными становятся экономические ресурсы или факторы производства, которые охватывают не только капитал, труд и землю (природный ресурс), но и науку, информацию, время и т. д. Развитие эконо-

мической системы означает рост количества и качества производимых товаров и услуг, в целом повышение экономической эффективности – в расчете на единицу затрачиваемых ресурсов производится большее количество единиц продукта. Структура личного потребления также изменяется: в экономически развитых странах удельный вес расходов на продукты питания стабилизируется, а расходы на товары длительного пользования и услуги проявляют тенденцию к росту. Производительное потребление характеризуется быстрым моральным устареванием используемого оборудования, сокращением времени его использования и необходимостью замены на новые образцы в целях выживания в условиях жесткой конкурентной борьбы.

2.2. Субъекты экономической системы

В качестве **субъектов экономической системы** могут выступать физические и юридические лица, а также государство.

Физические лица выступают в экономической системе как поставщики ресурсов. Взамен они получают доходы – заработную плату, проценты, ренту, прибыль – которые могут расходоваться как на цели личного потребления, так и на цели расширения производства. В обоих случаях, неся расходы, владельцы факторов производства предъявляют спрос на товары и услуги, голосуют за них деньгами, признавая или не признавая их общественную значимость, ценность. В борьбе за покупателя выигрывает та фирма, которая сумеет предугадать требования покупателя с точки зрения цены и качества раньше других.

Юридические лица – это различные фирмы. С юридической точки зрения фирма – это наименование промышленного или торгового предприятия, пользующегося правами юридического лица и позволяющее отличать одно предприятие от другого. С экономической точки зрения фирма – это производственная единица, в которой осуществляется процесс производства. Это сложное объединение материальных и людских ресурсов, соответствующим образом организованных и координированных в целях производства определенных благ.

Фирмы (предприятия) могут быть:

- ◆ государственными;
- ◆ частными (находиться в единоличном владении);
- ◆ смешанными;
- ◆ корпорацией.

Государственные предприятия представлены в любых экономических системах, однако их масштабы и роль различаются. К примеру, в настоящее время в мире выработался подход, в соответствии с которым государство должно оставить за собой системы транспорта и связи, которые во многом обеспечивают нормальное функционирование и развитие экономической системы общества.

Частные предприятия, основанные на частнокапиталистической собственности, составляют фундамент экономически развитых стран. При этом государства всячески содействуют реализации принципа: «Чем выше уровень развития предпринимательства, тем богаче государство и его граждане».

Смешанные предприятия в настоящее время получили широкое распространение. В них под единой организационной формой объединяется капитал нескольких участников для достижения отдельных, совместно согласованных целей. Так, в Республике Беларусь созданы совместные и иностранные предприятия с немецким «МАНом» (выпуск легковой и грузовой автомобильной техники, голландской «Кока Колой» и американским «МакДональдсом» (производство безалкогольных напитков и общественное питание), датским «Маерск Медиком», швейцарским «СБ Телеком» и немецким «Алкатель СЭЛ» (внедрение мобильной телефонной системы стандарта ДжСМ и производство коммутационного оборудования) и немецким «Фрезениусом» (выпуск медицинского оборудования).

Корпорации основываются на акционерной форме собственности и могут быть некоммерческими либо коммерческими. Примером некоммерческой корпорации может служить образованная в 1971 г. в США АМТРАК, обеспечивающая практически все пассажирские железнодорожные перевозки. Коммерческие корпорации могут быть открытыми (их акции выставляются на свободную продажу) и закрытыми (их акции не подлежат свободной продаже).

Государство выступает важным субъектом современной экономической системы общества. Важнейшая его миссия – определение и установление конкретных и надлежащих соблюдению «правил игры» для всех субъектов экономических отношений, взаимосвязи между различного рода «порядками» (экономическими, политическими, правовыми), а также контроль за их исполнением членами общества. XX век продемонстрировал повсеместное усиление роли государства в эко-

номике. Оно взяло на себя решение совершенно новых для него задач, которые ранее находились вне сферы его внимания. Речь идет о различных формах социального обеспечения (страхования), требующих перераспределения доходов, организации образования (в том числе высшего), занятости, защите прав потребителей и охране окружающей природной среды.

2.3. Основные типы экономических систем

Исторически первоначальный, элементарный тип экономической системы – *натуральное хозяйство*, когда продукты производятся лишь для удовлетворения собственных потребностей. Характерные черты натурального хозяйства:

- ◆ замкнутость;
- ◆ универсальный, низкоквалифицированный труд;
- ◆ прямые экономические связи.

Замкнутость натурального хозяйства – это его обособленность, ограничение связей с внешним миром. *Универсальный, низкоквалифицированный труд* – это малопроизводительный труд. Работы выполняются простейшими орудиями и инструментом. *Прямые экономические связи* осуществляются по принципу «производство–распределение–потребление», т. е. продукция делится между участниками хозяйства и непосредственно поступает в личное и производительное потребление. Натуральное хозяйство перестало быть господствующим типом экономической системы в связи с переходом к капиталистической экономике, крупному машинному производству.

В современных условиях тенденция к натурализации производства может иногда проявляться у тех или иных предприятий, а также может распространиться и на все общество. В этом случае государство реализует экономическую политику, называемую *автаркией*, имеющую своей целью создание замкнутого самодостаточного хозяйства в рамках отдельно взятой страны. Мировая практика свидетельствует о том, что данная экономическая политика обречена, не имеет будущего – национальные экономики по мере развития производительных сил становятся более открытыми друг другу, а также более зависимыми друг от друга.

Следующий тип экономической системы общества – *товарное производство* – это такой тип организации хозяйства, при котором продукты создаются для их продажи на рынке.

Условиями возникновения товарного производства явились:

- ♦ общественное разделение труда, обусловившее качественную дифференциацию трудовой деятельности и совершенствование орудий и средств труда;

- ♦ хозяйственное обособление производителей (частная собственность).

Всеобщий характер товарного производства означает рыночную систему хозяйствования, при которой между экономическими субъектами складываются косвенные связи по принципу «производство—обмен—потребление», т. е. изготовленная продукция сначала направляется на рынок для обмена на другие изделия (при посредстве денег) и только потом поступает в производительное или личное потребление.

Характерной чертой рыночной экономической системы является конкуренция, состязательность. Благодаря конкуренции совершенствуются и обновляются средства производства, становится разнообразнее и качественнее производимая продукция, снижаются издержки производства, а в конечном итоге выживают наиболее эффективные предприятия, что соответствует интересам потребителей.

Еще один тип экономической системы общества — *административно-командная экономика*, в которой господствует высшая форма общественной собственности на средства производства — государственная. Зарегулированными становятся все сферы деятельности человеческого общества, включая экономическую. Следствия — неэффективное распределение ресурсов, неоптимальная структура экономики, замедленная реакция на научно-технический прогресс, невысокая мотивация к труду, постоянная дефицитность и др. Однако уровень социальной защищенности трудящихся и социальных гарантий считался при этом достаточно высоким.

С середины XX века растет популярность концепции «*социального рыночного хозяйства*», практически реализованной в послевоенной Германии. Такой тип экономической системы характеризуется гармоничным сочетанием планового и рыночного начал. Несмотря на то что социальное рыночное хозяйство в своей основе является рыночным, рынок здесь не выглядит всеобъемлющей разрушительной стихией. Государство дополняет действия рынка в направлении достижения главной цели развития данного общества — «*благополучия для всех*». Методы государственного регулирования направле-

ны на обеспечение эффективности функционирования развития рынка. С одной стороны, экономика развивается ради человека и для человека как личности со всем присущим ей разнообразием способностей, потребностей и духовности. С другой стороны, эффективность функционирования социально ориентированной рыночной экономики во многом определяется высоким уровнем образованности и интеллекта граждан.

Концепция «социального рыночного хозяйства» служит своего рода ориентиром для белорусской модели социально-экономического развития, которая предполагает формирование социально-ориентированной, многоукладной рыночной экономики с равноправным функционированием государственной и частной собственности и обязательным наличием и превалированием конкуренции.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Экономическая система общества

Субъекты экономической системы

Основные типы экономических систем

Белорусская модель социально-экономического развития

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Почему производство всегда происходит в общественной форме?
2. Что составляет экономическую систему общества?
3. Что является главным звеном в производственных отношениях?
4. Как взаимосвязаны производство и воспроизводство?
5. Докажите, что экономическая система общества постоянно развивается.
6. Какова роль в экономической системе физических и юридических лиц?
7. Какова миссия государства в экономической системе?
8. Охарактеризуйте исторически первоначальный тип экономической системы.
9. Назовите условия возникновения товарного производства.
10. Назовите основные черты административно-командной экономики.
11. Назовите основные черты белорусской модели социально-экономического развития.
12. Общественная форма производства означает, что:
 - a) производство не может осуществляться в условиях частной собственности на средства производства;

- б) производство может осуществляться только в условиях общественной формы собственности на средства производства;
 - в) в процессе общественного производства между людьми устанавливаются производственные отношения;
 - г) все ответы неверны.
13. Экономические системы разделяются на типы в соответствии со следующим критерием:
- а) форма собственности на средства производства;
 - б) уровень развития техники и технологии;
 - в) численность рабочей силы;
 - г) все ответы неверны.
14. В экономической системе воспроизводственный процесс опосредуют:
- а) рабочие;
 - б) безработные;
 - в) владельцы средств производства;
 - г) деньги.
15. Государственные предприятия в экономически развитых странах не существуют.
- а) верное утверждение;
 - б) неверное утверждение.
16. Натуральному хозяйству свойственно:
- а) производство продуктов для продажи на рынке;
 - б) высокий уровень производительности труда;
 - в) социальная защищенность трудящихся;
 - г) все ответы неверны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государство и рынок: американская модель / под ред. М. А. Портного, В. Б. Супяна. М., 1999.
2. *Бриттман, С.* Капитализм с человеческим лицом / С. Бриттман: пер. с англ. СПб., 1999.
3. Собственность в экономической системе России / под ред. В.Н. Черновух, В.А. Кульнова. М., 1998.

Глава 3

РЫНОК: СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ. СТРУКТУРА РЫНКА

Рынок не производит предметы,
а передает информацию о них.

Ф. А. фон Хайек

3.1. Понятие рынка. Рыночная конкуренция

Рынок представляет собой определенный способ функционирования хозяйственной жизни общества.

Рыночные отношения формируются на основе ряда принципов, главный из которых – *экономическая свобода действий*. Экономическая свобода действий подразумевает декларацию и реализацию права любого субъекта самостоятельно выбирать вид экономической деятельности и возможность ее осуществлять в рамках законодательства. Следующий принцип рыночных отношений – *саморегулирование хозяйственной деятельности*. Он проявляется в направленности субъектов экономики (участников рыночных сделок) на рациональный, эффективный режим хозяйствования, в ориентации на усиление финансово-экономических методов управления для достижения оптимального результата деятельности. Принцип *самообеспеченности субъектов хозяйствования нужными ресурсами* заключается в необходимости покрытия всех финансовых расходов собственными доходами. Принцип *свободного ценообразования* – это формирование цены на рынке как под воздействием спроса на продукцию со стороны потребителей, так и под воздействием предложения этой продукции производителями.

Таким образом, *рынок* – это способ взаимодействия потребителей и производителей товаров и услуг, основанный на децентрализованном, безличностном механизме ценовых сигналов. Именно путем ценовых сигналов субъектам рынка передается информация, которая определяет их дальнейшее поведение. Производитель продукции, так же как и ее потребитель, должен осуществлять расчет своих затрат (издержек) и получаемых выгод. Расчет затрат и выгод делается просто в маленьком хозяйстве, где количество имеющихся ресурсов и комбинаций альтернативного использования этих ресурсов поддаются учету, но на современном этапе развития

экономики и общества, где информация об имеющихся производственных ресурсах, вкусах и предпочтениях потребителей рассредоточена и не находится в некоем центре, произвести такой расчет сложно. Поэтому рыночный механизм колебания цен на товары и услуги, а также изменение альтернативных издержек может скоординировать экономический выбор людей. Такой способ передачи информации называется *спонтанным*, или *стихийным*, он подчеркивает эволюционный, независимый от чьих-либо намерений характер возникновения рынка.

Рынок формировался на протяжении тысячелетий и возник естественным путем в ходе развития человеческой цивилизации. Важнейшим условием возникновения рынка является *общественное разделение труда*. Разделение труда привело к обмену продуктами деятельности: работник определенного вида труда получил возможность пользоваться продуктами другого вида труда.

Существенное влияние на развитие рынка оказала *специализация* – форма общественного разделения труда, как между различными отраслями и сферами производства, так и внутри предприятия, на различных стадиях производственного цикла. В старину человечество владело несколькими специальностями, прежде всего охотника и земледельца. Сегодняшние перечни видов деятельности включают тысячи специальностей. Подавляющее большинство из них требует обучения особым навыкам и приемам труда. Современная специализация достигла такой степени, что окружающие нас предметы, как правило, невозможно произвести в одиночку. Необходимость в постоянном обмене результатами специализированного труда определяет характер взаимоотношений людей в обществе.

Важной причиной возникновения рынка является *естественная ограниченность производственных возможностей*: в обществе ограничены не только производственные возможности человека, но и производственные ресурсы – капитал, природные ресурсы и др. Прежде всего имеет предел количество производственных ресурсов, а применение их в какой-либо одной сфере исключает возможность производственного использования в другой. Проблема ограниченности ресурсов решается посредством обмена одного продукта на другой через рынок.

Причиной формирования рыночных отношений также является *экономическая обособленность производителей*, т.е. са-

Мостоятельное право производителя решать, какую продукцию выпускать, как ее производить, кому и где продавать. Благами (ресурсами природы, производства и продуктами труда) на рынке обмениваются независимые, самостоятельные в принятии решений экономические субъекты (продавцы и покупатели). Необходимо отметить, что состоянию экономической обособленности наиболее адекватен правовой режим частной собственности. Современная экономическая теория делает акцент на то, что рыночные отношения могут существовать только для продуктов, права собственности на которые могут легко устанавливаться, реализовываться и продаваться.

Для возникновения рынка какого-либо продукта важна величина *транзакционных издержек*, т. е. издержек, связанных с сопутствующими, а не с производственными расходами – покупкой сырья, оборудования, выплатой заработной платы. Сопутствующие издержки – это издержки поиска информации, издержки заключения контрактов, издержки защиты прав собственности т. п. Если транзакционные издержки для определенного вида деятельности по предварительным расчетам окажутся слишком высокими, то рынок данного товара не будет создан. Таким образом, транзакционные издержки определяют условия и границы рыночной деятельности.

Ключевая роль рыночных отношений в функционировании национальной экономики была отмечена в XVIII веке Адамом Смитом в его знаменитом постулате о «невидимой руке» рынка. Смит обратил внимание на разницу между субъективными устремлениями предпринимателей и объективными результатами их деятельности. А именно, каждый бизнесмен стремится только к своей выгоде, но обстоятельства поворачиваются таким образом, что, преследуя собственный интерес, он одновременно реализует и интересы общества. Причем часто делает это более эффективно и добросовестно, чем если бы специально ставил перед собой подобные цели.словно невидимая рука правит миром, дергая за ниточки марионеток-предпринимателей, и заставляет их действовать в соответствии с неким идеальным планом развития экономики. Механизм, который вынуждает предпринимателей следовать *невидимой руке* – рыночная конкуренция.

Термин *конкуренция* означает соперничество, соревнование людей, групп, организаций в достижении лучших результатов в определенной общественной сфере. *Рыночная конку-*

рениция – это борьба между продавцами одного и того же товара, вызванная стремлением привлечь большее количество покупателей, продать большее количество товара, потеснить на рынке других продавцов. Конкуренция предполагает наличие на рынке значительного количества покупателей и продавцов. Полную свободу продавцов выбирать тех или иных контрагентов, вступать в сферу того или иного рынка. Она предполагает также мобильность материальных, финансовых и трудовых ресурсов, отсутствие какой-либо дискриминации по отношению к субъектам рынка или производимым ими товарам.

Рыночная конкуренция способствует совершенствованию качественных характеристик продукции, побуждает применять новейшие технологии, рационально использовать ресурсы. Таким образом, рыночная конкуренция является тем двигателем хозяйственной жизни, альтернатива которому так и не была найдена в экономических системах командного типа.

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели, причем большинство субъектов рынка действуют одновременно и как продавцы, и как покупатели. В их роли выступают домашние хозяйства, фирмы и государство.

Домашнее хозяйство – основная структурная единица, существующая в потребительской сфере экономики. Она может состоять из одного или нескольких человек. В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике. Полученные от продажи услуг труда, капитала и других факторов производства деньги расходуются ими для удовлетворения личных потребностей, а не для получения дохода.

Фирмы – это деловые предприятия, функционирующие с целью получения прибыли. Фирма предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала, доход от которого расходуется не просто на личное потребление, а для расширения производственной деятельности. Фирмы являются поставщиками товаров и услуг в рыночном хозяйстве.

Государство представлено на рынке главным образом различными институтами и организациями, которые, не имея своей целью получения прибыли, реализуют функции государственного регулирования экономики. Кроме этого, государство в лице правительства закупает на рынке труда рабочую силу, необходимую для службы в государственных организа-

циях. На рынке средств производства и предметов потребления государство приобретает у производителей товары, в том числе вооружение, здания, машины и ряд других товаров, а также оплачивает научные исследования, духовные и культурные ценности. В качестве продавца государство продает услуги, природные ресурсы, жилье и другие товары, находящиеся в государственной собственности.

Парной категорией «субъект рыночных отношений» является категория «объект рыночных отношений». В качестве таковых выступают товары и услуги, факторы производства, т. е. все экономические блага на которые субъекты экономики имеют права собственности и по поводу которых возникают рыночные отношения.

3.2. Функции рынка. Позитивные и негативные стороны функционирования рынка

Рынок *регулирует товарное производство*, оперативно реагируя на изменения в экономике. Растет цена – это сигнал к расширению производства; в свою очередь насыщение рынка товарами и снижение цены приведет к постепенному сокращению производства. Таким образом, рынок способствует согласованию производства и общественных потребностей, поддержанию сбалансированности спроса и предложения в экономике. В то же время не все процессы экономической жизни ему подвластны, свидетельство тому – периодические спады, инфляция, безработица.

Рынок оказывает *стимулирующее воздействие* на товаро-производителей, побуждая их создавать продукцию с наименьшими затратами. Конкурентная борьба на рынке побуждает производителей обновлять продукцию, улучшать ее качество.

Рынок выполняет *ценообразующую функцию*. В результате взаимодействия производителей и потребителей, предложения и спроса на товары и услуги на рынке формируется цена. Она отражает полезность товара или услуги для потребителя, с одной стороны, и издержки на производство этой продукции, с другой. В отличие от административно-командной системы в рыночной экономике эта оценка происходит не до обмена, а в ходе его. Рыночная цена представляет собой своего рода итог, баланс сопоставления затрат производителей и полезности данного блага для потребителей.

Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях развитой экономики потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика. Продавец со своих позиций стремится найти и заключить сделку с наиболее устраивающим его покупателем.

Рыночный механизм достаточно жесткая система. Он постоянно производит естественный отбор среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок *санирует*, очищает экономику от экономически слабых и неэффективных предприятий и, наоборот, дает зеленый свет более предприимчивым и активным. В результате «селекционной работы рынка» повышается средний уровень эффективности, растет устойчивость национальной экономики в целом.

Функции, которые выполняет рынок, можно отобразить на рис. 3.1.

Рыночный механизм имеет ряд преимуществ по сравнению с механизмом централизованного производства и распределения в командно-административной системе. В децентрализованной экономике, благодаря гибкости цен и конкуренции, предложение подстраивается под изменяющийся спрос, делая невозможным хронический дефицит, низкое качество и узкий ассортимент продукции, что характерно для командно-административной экономики с фиксированными ценами.

Достоинством рынка является формирование *экономического человека*, для которого характерна инициативность, предприимчивость, заинтересованность в результате и чувство ответственности за свои действия. Плановая экономика порождает

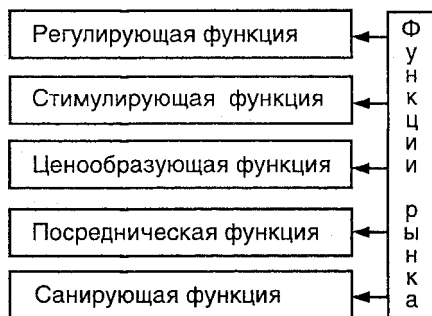


Рис. 3.1. Основные функции современного рынка

административного человека, склонного к выполнению приказов и поручений, не задумываясь об их целесообразности.

• Необходимо отметить, что существуют проблемы, на решение которых рыночный механизм не рассчитан, а потому не в состоянии решить их эффективно. Такие случаи называют фиаско рынка.

Прежде всего работа рыночного механизма может порождать внешние эффекты, под которыми подразумевается воздействие некоего экономического процесса на третью сторону, не участвующую в этом процессе. Воздействие проявляется в виде издержек или выгод, не отраженных в рыночной цене. Внешние эффекты делятся на положительные, т. е. приносящие дополнительные выгоды третьей стороне, либо отрицательные, приносящие третьей стороне дополнительные издержки.

Представим ситуацию: на берегу небольшого озера стоят два предприятия. Одно из них занимается рыбным промыслом, второе – производит промышленную продукцию. Первое предприятие заинтересовано в сохранении озера, второе не считает нужным закупать очистное оборудование и тем увеличивать свои издержки, а предпочитает сливать отходы прямо в озеро. Отрицательным внешним эффектом в данном случае является загрязнение окружающей среды (для 3-й стороны) и ущерб, наносимый рыболовецкому хозяйству. Другая ситуация: красивые цветы на клумбе перед входом в дом порождают положительный внешний эффект для всех, кто ими любуется, несмотря на то что цветы посажены и выращены не ими.

Решением проблемы внешних эффектов занимается государство, используя традиционные рычаги – налоги и субсидии.

Рыночный механизм не справляется с производством таких общественных благ, как национальная оборона: дорожная разметка, маяки, уличное освещение, другие аналогичные блага, потребление которых *нельзя дозировать при помощи механизма цен*. У частного сектора нет стимула к их созданию, поскольку положительными внешними эффектами могут пользоваться любые лица, независимо от того, платят они за потребление этих благ или нет. Производство общественных благ входит в функции государства.

Рыночный механизм обеспечивает равноправное, но *не равное распределение дохода*. Субъекты рынка имеют равные права на получение дохода, пропорционально своему вкладу в производство. Однако этот вклад объективно не равен, так

как с рождения человек имеет разные физические и умственные способности и разное материальное положение. Вопросы перераспределения дохода, решением социальных проблем (прежде всего обеспечением нетрудоспособной части населения достойного существования) занимается государство.

Рыночному механизму свойственно *неравномерное, несимметричное распределение информации* среди субъектов рынка. Например те, кто пытается застраховать свое здоровье, знают о нем больше, чем те, кто предоставляет услуги страхования. В связи с этим частные компании могут отказываться страховать отдельные виды рисков, и в этом случае страхованием занимается государство. Государство может сглаживать асимметричность информации путем контроля за качеством товаров и услуг, препятствовать распространению рекламы, вводящей потребителей в заблуждение. Большое значение здесь имеет законодательство в сфере защиты прав потребителей.

Серьезной проблемой рынка является *цикличность*: чередование подъемов и кризисов в экономике. В период кризиса сфера действия рыночного механизма сужается: падают доходы, сокращается занятость, растут риски и исчезают стимулы к производству. Отдельные виды рынков могут попросту исчезнуть при глубоком и затяжном спаде в национальной экономике. Государство в этих условиях должно поддерживать рынок, помогая ему стабилизироваться.

В функции государства также входит защита конкуренции, так как монополизация экономики имеет ряд негативных последствий: возникает недопроизводство благ, завышение цены, средние издержки не достигают минимума. С помощью исключительно рыночных методов невозможно решить проблему монополизации. Борьба с ней и защита конкуренции — прерогатива государства. В рамках национальной экономики разрабатывается антимонопольное законодательство, ограничивающее концентрацию производства и элемент недобросовестного соперничества.

Государство осуществляет правовое обеспечение функционирования рыночного механизма. Государство создает правовые рамки, ограждающие экономических субъектов от насилия — обмана, краж и т. п. Вспомним, что под государством подразумевается набор институтов, располагающих средствами законного принуждения, которые используются на определенной территории и в отношении ее населения. Прежде всего государство должно обеспечивать право частной соб-

ственности. Хозяйствующий субъект, не уверенный в неприкосновенности своей собственности, будет опасаться ее отчуждения и ограничения своих прав на нее и не сможет функционировать как эффективный собственник. Поэтому необходимо наличие законодательства, обеспечивающего спецификацию прав собственности. Государство разрабатывает законы относительно защиты интеллектуальной собственности, деятельности налоговой системы, банковской сферы и других областей экономической жизни. Наконец, уголовное законодательство, направленное против краж, насилия, убийств, создает более стабильную ситуацию в стране и также улучшает функционирование рынка.

Таким образом, государство принимает активное участие в экономических отношениях. Современная социальная рыночная экономика представляет собой смешанный тип экономики, где определяющим способом передачи информации является механизм ценовых сигналов, в частной собственности находится основная доля ограниченных ресурсов, главным из которых является капитал, и где государство участвует в поддержании баланса между рыночной эффективностью и социальной справедливостью.

Основные черты социально ориентированной рыночной экономики присущи экономическим системам всех передовых стран мира, что во многом обусловлено современным этапом развития человеческого общества. Формирование социально ориентированной рыночной экономики является основной целью трансформации экономики Республики Беларусь.

Трансформационный, или переходный, период в экономике – это непродолжительный интервал времени, в течение которого происходит демонтаж командно-административной (плановой) системы и формируется рыночный тип экономики. Экономическая трансформация сопровождается другими принципиальными изменениями в государстве и обществе: в политическом и административном устройстве, в идеологии, во внутренней и внешней политике и в социальной сфере.

Существуют определенные закономерности кризисного характера переходного процесса, включающие:

- ♦ трансформационный спад – глубокий кризис, возникающий вследствие отсутствия координации между субъектами национальной экономики, что вызвано разрушением старых плановых механизмов координации хозяйственной деятель-

ности при условии недостаточно сформированных рыночных механизмов;

- ◆ бюджетный кризис, следующий из сокращения доходной части бюджета вследствие спада производства. Дефицит бюджета в первые годы реформ в ряде стран достигал 10 % валового национального продукта (ВНП);

- ◆ утрата государством функции единоличного распоряжения ресурсами. Формируется институт частной собственности, и государство теряет монопольную власть в принятии экономических решений.

Аналогично закономерностям кризисного характера определяют основные направления преобразования экономических систем, которые получили название *закономерностей постсоциалистического реформирования*. Таких закономерностей четыре: либерализация, макроэкономическая стабилизация, приватизация и интеграция в мировую экономику.

Во всех странах с переходной экономикой важную роль в улучшении экономической ситуации играет широкомасштабная *либерализация* и последовательная *макроэкономическая стабилизация*. Либерализация предполагает свободное ценообразование, прекращение контроля со стороны государства в торговле, а также беспрепятственное создание новых компаний. Макроэкономическая стабилизация включает в себя снижение инфляции, развитие рыночных институтов, преодоление диспропорций в национальной экономике и во внешнеэкономической сфере. Либерализация позволяет преодолеть две фундаментальные проблемы централизованной экономики – искаженную систему стимулов и недостаток информации для субъектов экономики. Стабилизация является неотъемлемой частью переходного процесса, поскольку макроэкономический дисбаланс сводит на нет все результаты рыночных реформ.

Следующая закономерность трансформации экономики – *приватизация* – процесс платной или бесплатной передачи государственного имущества частным владельцам. Приватизация позволяет привлечь частные инвестиции и сформировать эффективного собственника, кроме того, приватизация преследует фискальные цели, т. е. пополнение бюджета за счет продажи государственной собственности. Это неотъемлемый элемент реформирования экономики, так как в основе рыночных отношений лежит частная собственность. Рынок предполагает децентрализованное принятие решений, а для этого

нужны независимые эффективные собственники, действующие в конкурентной среде, заинтересованные в дальнейшем развитии и стремящиеся максимизировать свою прибыль.

Наконец, последняя закономерность постсоциалистической перестройки экономики – это *интеграция в мировую экономику*. Искусственная изоляция социалистических стран от остального мира явилась одной из основных причин экономической отсталости и промышленного упадка, поскольку предприятия не сталкивались с конкуренцией иностранных товаров, теряли стимулы к расширению ассортимента и совершенствованию производимой продукции. Значение интеграции в мировую экономику непосредственно связано с интернационализацией науки и всеобщей глобализацией. В настоящее время нет ни одной промышленно развитой страны, которая была бы изолирована от мировой экономики.

Начало трансформационного процесса для определенной страны легко датировать по определенным политическим и экономическим событиям. Завершение переходного периода не имеет столь четко выраженных признаков и судить о нем можно только тогда, когда будут достигнуты поставленные обществом цели проводимых реформ.

3.3. Структура и виды рынка

Рынок имеет многообразную структуру. Он как большой механизм состоит из ряда отдельных малых рынков, выделяемых на основе объекта рыночных отношений: финансового рынка, рынка труда, рынка продукции (товаров и услуг), рынка средств производства, рынка инноваций и интеллектуального продукта и т. п.

Малые рынки бывают двух типов: рынок факторов производства и рынок продукции (товаров и услуг).

Рынок факторов производства делится на рынок труда, рынок земли и природных ресурсов и рынок капитала.

Рынок продукции (товаров и услуг) включает потребительский рынок, рынок средств производства, рынок недвижимости, рынок инноваций и интеллектуального продукта.

Любой рынок можно дробить на все более мелкие рынки. Так, если на потребительском рынке выделить продовольственный рынок, то его в свою очередь можно разделить на рынок молочной продукции, рынок мясной продукции, рынок кондитерских изделий и т. д.

Финансовый рынок включает в себя рынок капитала или инвестиций, фондовый рынок (рынок ценных бумаг) и валютно-денежный рынок.

♦ На рынке капитала или инвестиций покупаются средства, вкладываемые в развитие предприятий, т. е. капиталовложения. Предприниматели, не имеющие достаточно средств для развития своего предприятия, приобретают на этом рынке необходимые средства в обмен на будущие деньги, товары или же на других условиях. Приобрести капитал в основном можно у инвестиционных фондов и банков, но рыночные отношения на основе купли-продажи инвестиций могут возникать между любыми субъектами экономики, желающими продать или купить капитал.

♦ **Фондовый рынок** (рынок ценных бумаг) объединяет операции по выпуску и обращению всех видов ценных бумаг – акций, облигаций, векселей, опционов. Ценные бумаги – это, как правило, кредитно-долговое обязательство эмитента бумаг перед покупателями.

♦ **Валютно-денежный рынок** представляет собой систему отношений по купле-продаже иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах по свободным рыночным ценам.

На рынке труда продаются и покупаются услуги труда, количество и качество которых зависит от множества факторов – квалификации, опыта и добросовестности. Купля-продажа услуг труда выступает в форме найма свободного работника на определенных условиях, касающихся продолжительности и должностных обязанностей. Ценой услуг труда выступает заработная плата.

Рынок средств производства состоит из трех рынков: рынка зданий и сооружений промышленного назначения; рынка оборудования и рынка оборотных средств, включающих в себя сырье; комплектующие и энергоресурсы.

Рынок инноваций и интеллектуального продукта представляет собой область обменных процессов, объектом которых является специфический товар в виде литературных, научных и художественных произведений (книг, фильмов) на рынке продукта творческого труда, а также информационного продукта на рынке информационных услуг, любых научно-технических новшеств и изобретений, востребованных обществом.

В соответствии с действующим законодательством той или иной страны различают легальный или официальный и

нелегальный – теневой рынок, на *черном теневом рынке* осуществляются запрещенные законом виды деятельности: наркобизнес, подпольная торговля оружием, незарегистрированные игорные дома и др.

Серый теневой рынок включает в себя разрешенную деятельность, доходы от которой укрываются от налогов. Обороты серого теневого рынка значительно превышают обороты черного.

По степени насыщенности товаром выделяют *равновесный рынок* (объем спроса совпадает с объемом предложения), *дефицитный рынок* (объем спроса больше объема предложения) и *избыточный* (объем предложения превышает объем спроса).

По степени государственного вмешательства в рыночный механизм различают *свободный* и *регулируемый* рынок.

По признаку объемов продаж различают оптовый и розничный рынок. *Оптовый рынок* – это купля и продажа товаров крупными партиями. Чаще всего оптом товары закупаются у производителей или через биржи. При оптовой закупке ниже цены оптовые закупки позволяют создавать у продавцов необходимые запасы товаров. *Розничная торговля* представляет куплю-продажу единичных товаров. Обычно в розницу продаются товары в магазинах, в торговых палатках, на продовольственных и вещевых рынках. Хотя розничная цена несколько выше оптовой, рядовому потребителю нет смысла закупать товар большой партией, так как для этого надо иметь большую сумму денег, возникает проблема его транспортировки и хранения.

По уровню монополизированности (формам конкуренции) выделяют следующие типы рыночных структур: рынок совершенной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополистический и монополизированный рынок.

Рынок совершенной конкуренции имеет характерные черты:

- ♦ существование на рынке множества мелких фирм – продавцов, каждая из которых имеет незначительную долю общего выпуска товаров, вследствие чего не может повлиять на предложение продуктов на рынке и цену;

- ♦ предложение всеми продавцами идентичных по свойствам товаров и услуг;

- ♦ возможность покупателей и продавцов свободно входить на рынок и выходить из него;

♦ отсутствие у фирм интереса к производственным решениям других фирм, так как деятельность конкурентов не рассматривается как угроза своей деятельности;

♦ обладание одинаковой информацией о положении дел на рынке всеми субъектами рынка.

Очевидно, что в реальной жизни не существует рынков, полностью отвечающих приведенным характеристикам, наиболее близкими к рынку совершенной конкуренции считают рынки сельскохозяйственной продукции.

Рынок монополистической конкуренции предполагает большое количество товара фирм, производящих дифференцированную продукцию. Потребители рассматривают продукцию, предлагаемую разными фирмами как близкую, но не взаимозаменяемую. В этом случае важными факторами, способными привлечь покупателей являются не только ценовая конкуренция, но и особые качества товара, его реклама и сопутствующий сервис.

Олигополистический рынок представляет собой такую рыночную структуру, когда на рынок выходит несколько фирм-участников, предлагающих схожий товар. На долю каждого продавца приходится значительная часть рынка, что дает возможность оказывать своими действиями существенное влияние на состояние рынка и на конкурентов. При входе на такой рынок существуют барьеры, ограничивающие доступ другим фирмам. Олигополистический рынок типичен для современной экономики.

На монополистическом рынке существует единственный продавец товара, не имеющего близких заменителей. Монополист вступает в рыночные отношения только с покупателями его продукции. Такая рыночная структура скорее выступает как идеальная модель, к которой приближаются высокомонополизированные рынки.

По обхвату рыночного пространства, масштабности происходящих процессов различают региональный, национальный и мировой рынки. Самым крупным является мировой рынок, охватывающий сферу международных экономических отношений. Совокупность обменных процессов и товарно-денежных отношений между участниками рынков, действующих в пределах одной страны, принято называть внутренним или национальным рынком. В составе национального и мирового рынка могут выделяться региональные или местные рынки.

3.4. Рыночная инфраструктура

Инфраструктура рынка (рыночная инфраструктура) – это система учреждений и организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке. Возможно и другое определение рыночной инфраструктуры как комплекса элементов, институтов и видов деятельности, создающих организационно-экономические условия для функционирования рыночного механизма.

Организационная база инфраструктуры рынка включает в себя снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические организации, коммерческие фирмы крупных промышленных предприятий.

Материальная база инфраструктуры рынка состоит из транспортных систем, складского, тарного хозяйства, информационной системы и средств связи.

В кредитно-расчетную базу входят отдельные банковские и страховые системы, различные по своему объему коммерческие банки и другие кредитно-сберегательные учреждения.

Важнейшими элементами рыночной инфраструктуры являются ярмарки, аукционы и биржи. **Я р м а р к а** представляет собой регулярный рынок широкого значения, который организуется в определенном месте. Она может быть местом периодической торговли или местом сезонной распродажи товаров. Ярмарки возникли в Европе в раннем средневековье. В XX веке широкое развитие получили международные ярмарки, где заключаются сделки в мировом масштабе. Сейчас развиты отраслевые ярмарки с проведением на них конгрессов и семинаров.

А у к ц и о н ы имеют дело с продукцией, которой на рынке недостаточно. Здесь главным ориентиром является получение максимальной цены за предлагаемый товар. На аукционе происходит публичная продажа и товар достается покупателю, назначившему самую большую цену. Среди аукционов различают принудительные аукционы, которые проводят судебные органы с целью взыскания долгов с неплательщиков, и добровольные аукционы, организуемые по инициативе владельцев продаваемых товаров. Аукционы проводят специальные фирмы, работающие на комиссионной основе.

Б и р ж а – место заключения сделки купли или продажи, где можно получить информацию о крупных продажах и текущей цене. Биржа не является местом непосредственной купли

или продаж, здесь договариваются о торговых сделках, оформляют контракты, формируют цены на основе спроса и предложения, оказывают услуги, помогающие продавцу и покупателю найти друг друга.

Биржи отличаются друг от друга прежде всего видом товара. Различают товарные, фондовые, валютные биржи и биржи труда. *На товарной бирже* обычно продается однородный товар, например нефть или зерно. Такие биржи называют с п е - ц и а л и з и р о в а н н ы м и, но существуют и у н и в е р с а л ь - н ы е биржи. Товары на бирже продаются партиями с указанием количества, состава и основных качественных признаков. На товарных биржах распространены сделки с обязательством поставки товаров в будущем, так называемые ф ь ю ч е р с - н ы е сделки. На современных товарных биржах только 1–2% сделок заключается незамедлительной поставкой реального товара. Продаются и покупаются не сами товары как таковые, а контракты на их поставку. В условиях постоянного колебания спроса и предложения цены на товарной бирже могут меняться в считанные минуты. Устанавливая в контрактах так называемые срочные цены, товарная биржа обеспечивает производителям и потребителям минимальный ценовой риск.

Фондовые биржи представляют собой организацию для осуществления купли-продажи ценных бумаг по рыночным ценам. Купля-продажа ценных бумаг на фондовой бирже осуществляется на основе их биржевого курса, т. е. реальной рыночной цены, зависящей от ссудного процента и величины дивидендов, выплачиваемых держателю ценных бумаг и колеблющейся в зависимости от соотношения между спросом и предложением. Зарегистрированные биржевые курсы (биржевые котировки) публикуются в специальных биржевых бюллетенях. К фондовым биржам близки валютные биржи, где происходит торговля крупными партиями валюты. Иногда валютные и фондовые биржи объединяют в единые валютно-фондовые биржи.

Биржа труда – организация, специализирующаяся на выполнении посреднических операций между работодателями и работниками с целью купли-продажи услуг рабочей силы. Она позволяет упорядочить наем предприятиями рабочей силы и сократить для граждан время поиска места работы.

Кроме мероприятий по переподготовке и трудоустройству безработных биржи труда оказывают услуги лицам, желающим переменить место работы, изучают спрос и предложение

рабочей силы по отдельным специальностям, собирают и распространяют информацию об уровне занятости по регионам. Одновременно они выполняют регистрирующие и регулирующие функции, фиксируя безработных и контролируя право на получение пособий по безработице.

Элементом инфраструктуры рынка выступает кредитная система. Она включает банки, страховые компании, фонды профсоюзов и любых других организаций, обладающих правом коммерческой деятельности. В кредитную систему входят все организации, способные мобилизовать временно свободные средства и превратить их в кредиты. Ядро кредитной системы составляет банковская система.

Важной частью инфраструктуры рынка является разветвленная система законодательства, регулирующая правовые взаимоотношения хозяйствующих субъектов и определяющая правила *рыночной игры*.

3.5. Деньги и товар как инструменты рынка

Деньги представляют собой неотъемлемый механизм нашей повседневной жизни. Современный человек не может представить себе рыночную экономику без денежного обращения.

Деньги – это продукт исторического развития. Происхождение денег связано с процессом эволюции обмена, возникновения торговли. Самой простой формой обмена является бартер, т. е. непосредственный обмен одного товара на другой. Например, земледелец обменивает зерно на изделия ремесленников. Бартерные сделки могут осуществляться беспрепятственно лишь при ограниченном количестве лиц, участвующих в обмене и небольшом количестве товаров, предлагаемых для обмена. Если на рынке больше двух товаров и более двух человек, то возникает необходимость в некоем техническом инструменте обмена, который выступал бы критерием ценности товаров.

Вследствие увеличения объема обменных операций и разнообразия товаров натуральный обмен становился все более трудным и требовал значительного времени на поиск контрагентов (вторых участников сделки), что зачастую приводило к потере скоропортящихся товаров. Можно предположить, что некоторые продавцы, опасаясь гибели своего товара, меняли его на самый ходовой, чтобы затем обменять его на нужный

товар. Таким образом, эволюционно выделились самые ходовые, ликвидные товары – посредники обмена. Обмен на такие товары имел устойчивый характер, что закрепило соотношение его обмена на другие товары и сделало товарным эквивалентом. Процесс товарного обмена разделился на два независимых друг от друга действия: продажа и покупка, а товарные деньги стали счетными единицами.

Люди использовали разнообразные товарные деньги, среди них упоминаются: скот, меха, соль, сахар, зерно, металлы. Зачастую эти товары определяли название денег. Например, название древнерусской денежной единицы *куна* свидетельствует об использовании в качестве товарных денег меха куницы.

В процессе развития рынка происходил выбор самых удобных денег посредством отказа от изнашивающихся неоднородных и непортативных эквивалентов обмена. Наиболее популярными становятся слитки из металлов: меди, бронзы, золота и серебра, потерявшие со временем функции товара и став исключительно инструментом обмена.

Таким образом, выделенный эволюционно, наиболее ликвидный и удобный товар для определения пропорции обмена товаров на рынке и стал деньгами. Деньги в общественном понимании – общепризнанный товарный эквивалент, помогающий сокращать транзакционные издержки (издержки заключения сделок), облегчая и ускоряя обмен.

Следует отметить, поскольку деньги не вводились указом, то и отмены денег таким образом быть не может. Свидетельством этого являются неудачные попытки отмены денег в масштабах государства в России во времена *военного коммунизма*, а также быстрое выдвижение на роль денег какого-либо товара в условиях лишения людей привычной хозяйственной жизни.

В процессе исторического развития деньги претерпели существенные изменения. Первоначально, как это уже отмечалось, в качестве денег обращались товарные эквиваленты (пушнина, золото, серебро и т. д.), которые выполняли функции денег и в то же время продавались и покупались как обычный товар. Позднее в обращении появились символические деньги (монеты и бумажные деньги), затраты на производство которых были меньше их покупательной способности. Первые бумажные деньги появились в Китае в XII веке, на Руси бумажные деньги появились в XVIII веке при Екатерине II, назывались ассигнациями и имели твердо установленный по отношению к золоту курс. Дальнейшее развитие торговли

привело к появлению кредитных денег, которые представляют собой обязательства физических и юридических лиц.

Все количество денег, находящихся в обращении в национальной экономике, называют *денежной массой*. Денежную массу принято делить на две части в зависимости от степени ликвидности: наличные и безналичные деньги. Абсолютной ликвидностью обладают наличные деньги, издержки обмена этих денег на какие-либо другие блага равны нулю. Название этих денег подчеркивает, что они существуют в своей физической форме, т. е. имеются в наличии. Наличные деньги легко обратимы в безналичные, тогда как обратный процесс может быть затруднен. Психологически наличная форма денег создает уверенность в реальности факта принадлежности денег их владельцу. Это особенно важно в ситуации, когда субъекты экономики не доверяют никому, включая государство, кроме себя. Наконец, доходы в наличных деньгах отследить гораздо труднее, чем доходы в безналичной форме, что делает их более невидимыми, чем безналичные деньги.

Основную массу денежных средств представляют безналичные деньги. Прогресс денежной системы проявляется в виде сокращения доли наличных денег в пользу увеличения безналичных. Это не только денежные средства предприятий и организаций, но и деньги граждан, находящиеся на счетах в банках.

Деньги в экономике совершают непрерывный кругооборот, находятся в постоянном движении. Это движение, опосредствующее оборот товаров и услуг, называется денежным обращением. К важнейшим компонентам национальной денежной системы относятся:

- ◆ национальная денежная единица, в которой выражаются цены товаров и услуг (доллар, евро, рубль и т. д.);
- ◆ система кредитных и бумажных денег, которые являются законными платежными средствами;
- ◆ законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение, т. е. эмиссия денег;
- ◆ государственные органы, занимающиеся вопросами регулирования денежного обращения.

Традиционно выделяют два основных типа систем денежного обращения:

- ◆ системы обращения металлических денег, когда в обращении находятся полноценные монеты и бумажные деньги,

бумажные и кредитные деньги свободно обмениваются на драгоценный металл;

♦ системы обращения бумажных и кредитных денег, которые не могут быть обменены на золото, являющееся обычным товаром на рынке, по определенному курсу; по такому принципу построены современные денежные системы.

Деньги в экономике выполняют ряд функций. Исходной функцией является *мера ценности*, означающая, что все товары измеряют в деньгах свою ценность. Функция эта идеальна, т. е. не обязательно иметь в наличии и товар, и деньги, чтобы сказать, сколько стоит товар. Это значит, что функция денег *мера ценности* используется не только при обмене благ, но и при любом учете их ценности.

Идеальность данной функции подтверждается историческим примером. На острове Япп (Индонезия) роль денег выполняли каменные валуны, которые стояли на месте, но меняли своих владельцев. Однажды шторм подмыл берег и самый большой валун утонул в море, однако люди не перестали им рассчитывать.

Главное требование к деньгам для выполнения функции *мера ценности* – устойчивость ценности самих денег. Конечно, абсолютной устойчивости ценности не бывает, но в краткосрочном периоде многие национальные деньги имеют незначительную инфляцию и справляются с выполнением этой функции.

Деньги выступают *средством обращения*, позволяя сделать временной разрыв в акте купли-продажи и товарообороте товар – деньги – товар. К деньгам в рамках данной функции предъявляются требования технического характера (портативность, однородность, прочность, делимость) и требование экономического характера, заключающееся в определении количества денег, необходимого для обращения. Недостаток количества денег ведет к ослаблению темпа хозяйственной жизни, избыток – к снижению покупательной способности денег и нерациональному использованию ресурсов.

Деньги должны быть законным платежным средством, т. е. по законам данной страны приниматься в качестве налогов, штрафов, возврата долгов. Деньги становятся законным платежным средством после их признания государством. Государство может менять виды банкнот, их номинал.

Функции *мера ценности*, *средство обращения*, *законное платежное средство* являются основными для денег. Ни одну из

этих функций нельзя вывести из других. Мера ценности нельзя вывести из обмена, так как оценка стоимости проводится до обмена. Функция *средство обращения*, т. е. возможность обмена выводится исключительно из хозяйственного оборота. Функция *законное платежное средство* также не может сводиться к двум другим, что особенно ярко проявляется в моменты гиперинфляции и принудительного курса национальной денежной единицы. Функция *законное платежное средство* – сознательный элемент денежного обращения, государство привязывает эту функцию к товарам, выполняющим вышеобозначенные функции.

Поскольку функции денег не сводимы, с одной стороны, может произойти их разделение – совсем недавно в нашей экономике *мерой ценности* был доллар, а *средством обращения* – белорусский рубль. С другой стороны, функцию *средства обращения* может выполнять чек или вексель, не являющийся законным платежным средством.

Кроме перечисленных главных функций выделяют и другие: *мировые деньги* – эту функцию выполняют деньги, которые можно использовать для международных расчетов; средство хранения и накопления богатства. Но эти функции являются производными от трех основных.

Ценность денег является выражением их сущности. Изначально ценность денег определялась ценностью материала, из которого они были изготовлены, т. е. деньги получали ценность от своей субстанции. Согласно современным теориям, ценность денег, колебания ценности денег зависят как от причин, лежащих на стороне товаров – их издержек производства, так и на стороне самих денег – их количества. Неоправданное увеличение количества денег в национальной экономике путем их эмиссии неизбежно ведет к инфляции, т. е. к обесценению денег.

3.6. Товар, его свойства и жизненный цикл

Блага – это средства для удовлетворения потребностей субъектов общества. В рамках экономических наук принято различать экономические и неэкономические блага. Понятие блага связано с понятием редкости: неэкономические блага имеются в неограниченном количестве, экономические блага ограничены. Таким образом, соотношение между доступным количеством блага и необходимостью в нем делает блага эко-

номическими или неэкономическими. Так, если человек живет среди тайги, стволы деревьев для постройки дома не являются для него экономическим благом, но если человек живет в степи и деревьев вокруг нет, то ситуация меняется. В этом случае деревья становятся товаром.

Товар – это экономическое благо, независимо от его способности к передвижению, независимо от лиц, предлагающих его для продажи, независимо от его материальности и независимо от его характера как продукта труда, предназначенное для обмена.*

Важнейшими характеристиками товара являются потребительская стоимость и меновая стоимость. Эти характеристики товара определены достаточно давно: Аристотель, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и многие другие экономисты выделяли различия потребительской и меновой стоимости.

Потребительская стоимость – это способность удовлетворять ту или иную потребность отдельного человека или общества в целом. В основе потребительской стоимости лежат свойства блага. Например, хлеб удовлетворяет потребность людей в еде, пальто – потребность в одежде. Потребительскую ценность имеют многие блага, например, не созданные человеком вода в источнике, солнечный свет. Но чтобы блага, имеющие потребительскую стоимость, стали товаром, они должны также иметь и меновую стоимость. *Меновая стоимость* определяется пропорцией или соотношением, в котором осуществляется обмен данного товара на другие товары. Например, один килограмм колбасы стоит, как четыре килограмма яблок. В этом количественном соотношении обмениваемых товаров и выражается их меновая стоимость, основанная на соизмеримости полезности обмениваемых благ для потребителя.

Обычно принято делить *товары* на *потребительские* – товары личного пользования и *товары производственного назначения*. Среди товаров личного пользования можно выделить три группы:

- ◆ товары длительного пользования – автомобили, холодильники, мебель и т. д., приобретаемые сравнительно редко;
- ◆ товары краткосрочного пользования – продукты питания, косметика, моющие средства;
- ◆ услуги – действия, результатом которых является либо какое-нибудь изделие, либо тот или иной полезный эффект

(сшитый по индивидуальному заказу костюм, перевозка пассажиров и т. п.).

Возможны и иные способы классификации товаров, однако основой для любой классификации всегда является удовлетворение потребностей; удовлетворение потребностей выглядит конечным итогом в характеристике потребительских свойств товара. Например, разделение товаров на предметы повседневного спроса и предметы престижа подразумевает, что одни приобретенные товары в глазах окружающих не смогут, а другие, наоборот, способны подчеркнуть социальный статус их владельца.

Изучение колебания объемов товара и исследование продолжительности их производства позволило установить, что изменения этих показателей во времени происходят циклически, закономерными и поддающимися различию интервалами. Это явление в экономической жизни получило название — жизненный цикл товара (ЖЦТ).

Жизненный цикл товара определяет время его существования на рынке. Концепция ЖЦТ исходит из того, что любой товар со временем вытесняется с рынка другим, более совершенным или более дешевым товаром. Тип и особенно конкретная модель продукции обычно более четко следует традиционному жизненному циклу, чем вид товара или торговая марка. Обычно выделяют следующие фазы (стадии) ЖЦТ: разработка товара, фаза внедрения или выведения его на рынок, фаза роста, фаза зрелости, фаза насыщения и фаза спада (рис. 3.2).

На стадии разработки товара в ответ на возникшую потребность возникает идея о новом товаре, осуществляется ее разработка и создание опытных образцов.

На стадии внедрения новый товар впервые появляется на рынке. Темп роста продаж относительно невелик, объем

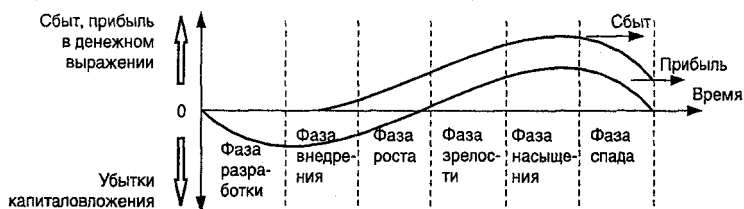


Рис. 3.2. Жизненный цикл товара

незначителен, конкуренция, как правило, ограничена. Фаза роста — признание товара покупателями и быстрое увеличение спроса на него. Объем продаж растет вместе с увеличением прибыли. В фазе зрелости происходит насыщение рынка и снижение темпов продаж. Новый товар переходит в разряд традиционных, приобретает массовым потребителем со средним уровнем дохода. На этой стадии ЖЦТ острая конкуренция между производителями. На стадии насыщения обычно имеется полная ассортиментная группа товаров с разным уровнем цен. Постепенно наблюдается снижение объема спроса на товар. На стадии спада потребители теряют интерес к товару. У производителя происходит устойчивое снижение объемов продаж и прибыли.

Продолжительность жизненного цикла товара в целом и его отдельных фаз зависит как от самого товара, так и от конкретного рынка. По общему признаку сырьевые товары имеют более длинный жизненный цикл, готовые изделия — более короткий, технически сложные товары — очень короткий (2–5 лет). Жизненный цикл одного и того же товара на разных рынках неодинаков. На российском и белорусском рынках ЖЦТ он значительно длиннее, чем в США, Японии или Германии с их развитыми конкурентными рынками.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Асимметричность информации	Общественное благо
Аукцион	Объекты рынка
Биржа	Олигополия
Биржевой курс	Переходный период в экономике
Благо	Потребительская стоимость
Брокер	Приватизация
Внешние эффекты	Региональный рынок
Государство	Рынок
Денежная система	Рынок инноваций
Денежно-валютный рынок	и интеллектуального продукта
Деньги	Рынок монополистической конкуренции
Домашнее хозяйство	Рынок совершенной конкуренции
Жизненный цикл товара	Рынок средств производства
Кредитная система	Рынок труда
Либерализация	Рыночная инфраструктура
Меновая стоимость	Рыночная конкуренция
Мировой рынок	
Монополия	
Национальный рынок	

Специализация
Стабилизация
Субъекты рынка
Теневого рынок
Товар
Транзакционные издержки

Финансовый рынок
Фирмы
Фондовый рынок
Фьючерсные сделки
Ярмарка

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что понимается под словом *рынок*? Обладает ли рынок четко обозначенным местом расположения и границами? Чем различаются понятия *рынок* и *базар*?
2. Надо ли считать рыночными любые отношения, в ходе которых происходит передача денег и товаров одними лицами другим? Может ли государство в виде органов управления, государственных организаций быть участником рынка и вступать в рыночные отношения? Что покупает и продает государство?
3. Каким образом конкуренция связана с рынком? Кто и каким образом конкурирует между собой? К чему приводит рыночная конкуренция? В чем заключается опасность монопольного рынка, на котором определенным товаром торгует один продавец? Могут ли существовать рынки, на которых определенный товар покупает один продавец?
4. Какие функции выполняет рынок? С решением каких проблем он не справляется? Какова роль государства в рыночной экономике?
5. Проанализируйте рынок Республики Беларусь.
6. Оцените правомерность предлагаемых утверждений:
 - а) в рыночной экономике больше товаров могут купить те, у кого больше денег;
 - б) вводя в оборот выражение *невидимая рука*, английский экономист А. Смит имел в виду, что экономикой руководит государство, но общество этого не осознает;
 - в) важнейшая функция государства в рыночной экономике – создание свода законов, регулирующих поведение экономических субъектов;
 - г) рынок обеспечивает производство общественных благ на достаточном уровне;
 - д) специализация желательна при наличии различий в индивидуальных способностях работников;
 - е) домашние хозяйства покупают на рынке ресурсы.
7. Какой из этих признаков свидетельствует об отсутствии конкуренции в отрасли:
 - а) уровень прибыли ниже нормального для данной экономики;
 - б) неспособность фирм данной отрасли к расширению производства;
 - в) невозможность другим фирмам «войти» в данную отрасль;
 - г) более низкий отраслевой уровень оплаты труда, чем в среднем по стране.

8. Проблема «как производить» в рыночной экономике решается:
- а) на основе динамики и объема потребительского спроса, которые определяются через цены на конечные продукты;
 - б) через стремление производителей к получению прибыли и, следовательно, к минимизации издержек производства;
 - в) на основе широкого использования в экономике средств производства;
 - г) на основе специализации, которая используется при применении разных технологических способов производства.
9. Какая из названных характеристик не относится к рыночной экономике:
- а) конкуренция;
 - б) частная собственность;
 - в) свобода предпринимательского выбора;
 - г) регулирование цен.
10. Какая из этих характеристик противоречит понятию *конкурентный рынок*:
- а) большое число продавцов;
 - б) наличие немногих покупателей;
 - в) относительно легкое вхождение производителей в данный рынок;
 - г) все предыдущие ответы неверны.



ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов, В.С. Введение в экономику: учебник для 9, 10 кл. общеобразовательных учреждений / В.С. Автономов. М., 1998.
2. Курс экономической теории: учебник МГУ им. М.В. Ломоносова / под ред. А.В. Сидоровича. М., 2000.
3. Курс экономической теории / под ред. М.П. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров, 2000.
4. Райзберг, Б.А. Основы экономики / Б.А. Райзберг. М., 2002.
5. Стэнлейк, Дж. Ф. Экономика для начинающих / пер. с англ. Дж. Ф. Стэнлейк. М., 2002.
6. Экономическая теория: учеб. пособие / под ред. В.Л. Ключни. Мн., 1996.

Раздел II

ЭКОНОМИКА РЫНКА (МИКРОЭКОНОМИКА)

Глава 4

СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Обществу известно много попыток вмешательства в рыночный механизм спроса и предложения. Но почти всегда это приводило к возникновению конфликтов, нехватке товаров, а иногда даже к беспорядкам. Свободный же рынок легко распределяет все имеющиеся запасы товаров без каких бы то ни было проблем.

4.1. Спрос и его изменения

Мало кто задумывается над тем, что потребитель, изъявивший желание обладать каким-то товаром, в действительности является носителем спроса.

Спрос (Q) – это желание и способность людей покупать товары.

Заметим, что спрос, в том смысле, в котором его применяют экономисты, не совсем то же самое, что потребность или желание обладать товаром. Этот термин означает не только желание обладать товаром, но и способность купить его. Так, если потребитель хочет иметь дорогой автомобиль, но не располагает необходимым для этого количеством денег, то он не обладает спросом на этот товар.

Мы хорошо помним время, когда редкие люди были счастливыми обладателями персональных компьютеров. Компьютеры стоили очень дорого, и немногие могли себе позволить роскошную покупку. Теперь же компьютеры есть во многих семьях. Можно предположить, очень скоро наличие компьютера будет таким же привычным, как наличие холодильника или стиральной машины.

Мы наблюдаем действие закона спроса.

Закон спроса – принцип, в соответствии с которым потребители склонны покупать большее количество товара, если цена снижается, и меньшее количество товара, если цена повышается при прочих равных условиях.

Такие изменения в количестве покупок происходят вследствие двух причин:

♦ при изменении цены товара товар становится дешевле (если его цена снизилась) или же дороже (если цена возросла) относительно других товаров. Потребитель, желая купить на свой доход как можно большее количество продукции, замещает более дорогие товары более дешевыми, т.е. если товар подешевел, то потребитель купит его в большем, чем ранее, количестве, уменьшив при этом покупки других, относительно подорожавших товаров, и наоборот;

♦ изменение цены даже одного из товаров, которые обычно приобретает потребитель, меняет благосостояние потребителя: он чувствует себя богаче, если цена снижается, и беднее, если цена повышается. Люди, увеличившие свой достаток, как правило, покупают больше товаров, а люди с уменьшившимся достатком – меньше.

Таким образом, закон спроса описывает зависимость между количеством продукции, которое люди хотят и могут купить, и ценой этого товара. Такая зависимость может быть выражена таблицей или графиком.

Таблица 4.1. Величина спроса на продукцию (данные условные)

Цена единицы продукции (евро)	Величина спроса на продукцию (млн кг в год)
2,0	6,0
1,8	6,4
1,6	6,8
1,4	7,2
1,2	7,6
1,0	8,0
0,8	8,4

Табл. 4.1 показывает, какое количество продукции будет куплено по каждой возможной цене. Мы видим, что при снижении цены товара количество продукции, покупаемой потребителями, возрастает.

Та же информация представлена на рис. 4.1 (б). Кривая *D* называется кривой спроса.

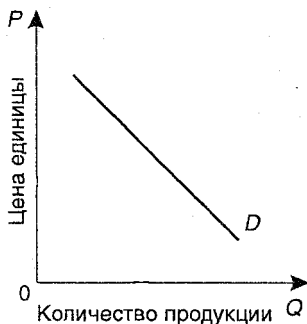


Рис. 4.1. Кривая спроса

Кривая спроса — графическое выражение зависимости между ценой товара и величиной спроса, который предъявляют потребители на этот товар.

Теперь мы можем выяснить, какое количество товара будет куплено потребителями по каждой возможной цене. Двигаясь вниз по кривой спроса, мы видим, что потребители увеличивают покупки при снижении цены, т. е. существует обратная зависимость между ценой и количе-

ством товаров, которое покупают потребители. Экономисты называют передвижение по кривой спроса изменением величины спроса.

Изменение величины спроса — это изменение количества товара, которое потребители могут и желают купить, происходящее в результате изменения цены товара (при прочих равных условиях).

Кривая спроса выражает зависимость между двумя переменными: ценой и величиной спроса. Но в реальной жизни на желание и возможность покупать товары потребителями оказывают влияние не только цена, но и многие другие факторы. Рассматривая зависимость между ценой и величиной спроса, мы предполагали, что прочие факторы остаются неизменными. На самом деле, зависимость между ценой товара и величиной спроса на него постоянно меняется, а это значит, что происходит сдвиг кривой спроса, т. е. изменяется не величина спроса, а спрос. Новая кривая спроса будет выражать новую зависимость между ценой и величиной спроса.

Изменение спроса — это изменение количества товара, которое покупатели могут и желают купить, происходящее в результате изменения неценового фактора.

Факторами изменения спроса являются:

- ◆ изменение дохода потребителей;
- ◆ изменение цен на другие товары, которые потребляются одновременно с рассматриваемым нами товаром или вместе с ним;
- ◆ изменение ожиданий покупателей;
- ◆ изменение вкусов и предпочтений покупателей и др.

Если доход потребителя возрастет, естественно, он будет покупать больше тех товаров, потребление которых он считает признаком благосостояния. Такие товары называются нормальными.

Нормальные товары – это товары, потребление которых увеличивается при росте доходов потребителя и уменьшается при сокращении его доходов.

Однако существуют товары, потребление которых обусловлено не очень высоким уровнем благосостояния потребителей. Такие товары называются низшими или худшими товарами. Потребитель считает, что если бы он стал состоятельнее, он не стал бы потреблять эти товары, а заменил бы их другими, более изысканными.

Низшие (худшие) товары – это товары, потребление которых уменьшается при росте доходов потребителя и увеличивается при сокращении его доходов.

Таким образом, увеличение доходов потребителей приводит к тому, что кривая спроса на нормальные товары сдвигается вправо (от D_0 к D_1), т. е. при каждой возможной цене потребители начинают покупать большее количество товара. При снижении доходов потребителей кривая спроса на нормальные товары сдвинется влево (от D_0 к D_2), т. е. при каждой возможной цене потребители будут покупать меньшее, чем до уменьшения доходов, количество товара (рис. 4.2).

Если мы будем рассматривать влияние изменения доходов потребителей на изменение спроса на низшие товары, то мы должны отметить противоположные изменения, т. е. увеличе-

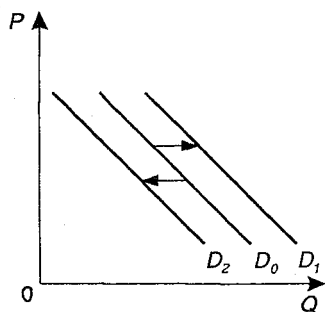


Рис. 4.2. Влияние изменения дохода потребителя на спрос (нормальные товары)

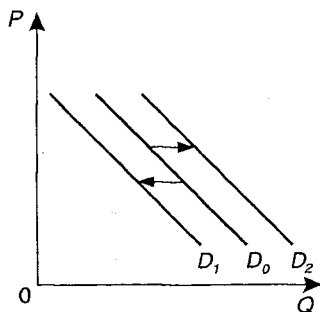


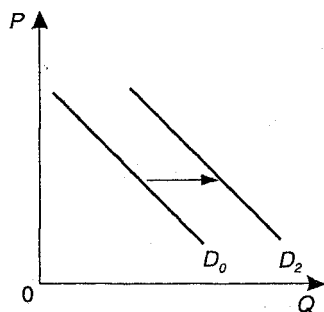
Рис. 4.3. Влияние изменения дохода Q на спрос (низшие товары)

ние доходов потребителей приведет к сдвигу кривой спроса влево (от D_0 к D_1), а уменьшение доходов потребителей – вправо (от D_0 к D_2) (рис. 4.3).

Существенное влияние на изменение спроса оказывает изменение цен на товары, которые могут заменить данный товар в потреблении или потребляются вместе с данным товаром (рис. 4.4). Если, например, в результате каких-либо событий возрастет цена чая, то можно ожидать, что это скажется на спросе на кофе. Дело в том, что чай и кофе – это товары, удовлетворяющие одну и ту же потребность. Конечно, в сложившихся условиях потребления каждый потребитель имеет определенные предпочтения. Кто-то предпочитает чай, а кто-то кофе. Но изменение цены чая, несомненно, вызовет у некоторых людей стремление заменить этот подорожавший товар каким-то другим (например, кофе), относительная цена которого снизилась в результате удорожания чая.

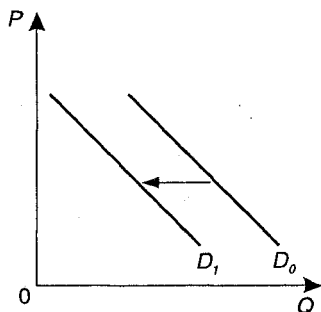
Взаимозаменяющие товары (товары-субституты) – это такие пары товаров, для которых рост цены одного товара сопровождается увеличением спроса на другой товар.

Совсем другой характер взаимосвязи между изменением цены товара и спросом на другой товар в том случае, когда товары потребляются одновременно друг с другом, то есть дополняют друг друга. Здесь можно ожидать, что рост цены одного товара приведет к уменьшению спроса на дополняющий товар. Действительно, рост цены товара, как мы выяснили ранее, приведет к снижению величины спроса на этот товар. А поскольку этот товар потребляется одновременно с



(взаимозаменяющие товары)

Рис. 4.4. Влияние роста цены одного товара на спрос другого товара



(взаимодополняющие товары)

Рис. 4.5. Влияние роста цены одного товара на спрос другого товара

другим товаром, то логично будет предположить, что спрос на другой товар снизится, то есть кривая спроса на него сдвинется влево (рис. 4.5).

Взаимодополняющие (комплементарные товары) – это такие пары товаров, для которых рост цены одного товара приводит к снижению спроса на другой товар.

Заметим, что идентификация товара как заменяющего другой товар или как дополняющего другой товар – это право самого потребителя. У разных людей эти пары товаров разные. Поэтому мы можем констатировать лишь существование такой взаимосвязи, но не определять конкретные пары товаров, для которых эта взаимосвязь имеет ту или иную определенность.

Изменение спроса (сдвиг кривой спроса) может быть вызвано также изменением ожиданий покупателей. Если люди по какой-либо причине ожидают снижение относительной цены какого-то товара, то, естественно, они будут стремиться в течение какого-то времени воздерживаться от покупки данного товара. И, наоборот, если ожидается рост цены какого-то товара по сравнению с ценами других товаров, то потребители, конечно же, станут более активно покупать данный товар. Примеров таких ожиданий можно привести великое множество.

Еще одним фактором, влияющим на изменение спроса, является изменение вкусов потребителей. Если, например, в результате каких-то явлений среди потребителей станет непопулярным курение, то мы вправе ожидать снижения спроса на сигареты. Следует отметить, что характер изменения вкусов потребителей очень трудно поддается прогнозированию и оценке. Иногда вкусы и предпочтения потребителей меняются очень быстро, и тогда мы наблюдаем частые сдвиги кривой спроса. В других случаях изменение вкусов происходит очень медленно и почти не отражается на кривой спроса.

4.2. Предложение и его изменения

Предложение – это желание и способность продавцов предоставлять товары для продажи на рынке.

Применительно к конкретной ситуации предложение, как и спрос, можно представить в виде таблицы и в виде схемы.

Таблица 4.2. Величина предложения продукции (данные условные)

Цена единицы продукции (евро)	Величина предложения продукции (млн кг в год)
2,0	8,4
1,8	8,0
1,6	7,6
1,4	7,2
1,2	6,8
1,0	6,4
0,8	6,0



Рис. 4.6. Кривая предложения

Табл. 4.2 показывает, какое количество товара будет предложено к продаже по каждой возможной цене. Мы видим, что при снижении цены товара его количество, предлагаемое к продаже, уменьшается.

Та же информация представлена на графике (4.6). Этот график называется кривой предложения (*S*).

Кривая предложения — графическое выражение зависимости между ценой товара и количеством этого товара, которое производители желают предложить для продажи на рынке.

Естественно, возникает вопрос: почему кривая предложения имеет положительный наклон? Или, другими словами, почему производители согласны предложить больше товаров только в том случае, если их рыночная цена возрастает. В курсе экономической теории вы найдете точный и теоретически обоснованный ответ. Теперь воспользуемся логикой. Положительный наклон может быть объяснен, во-первых, тем, что более высокая цена товара стимулирует производителей, т. е. заставляет их посвятить производству этого товара больше времени. Во-вторых, объяснением восходящего наклона кривой предложения может быть тот факт, что по мере того как производственные возможности фирм исчерпываются, возрастают альтернативные издержки, связанные с производством добавочной продукции. Так, например, стремление увеличить объемы производства требуют зачастую повышения заработной платы как компенсации возросшей интенсивнос-

ти труда, использования более интенсивных технологий, требующих дополнительных затрат и т. д.

Теперь же, глядя на кривую предложения, мы легко можем ответить на вопрос: какое количество товара будет произведено по каждой возможной цене? То есть, как и в случае с изменением величины спроса на продукцию, изменение цены единицы товара при прочих равных условиях может быть показано движением вдоль кривой предложения.

Изменение величины предложения – это изменение того количества товара, которое производители желают и могут продать в результате изменения цены товара.

Таким образом, кривая предложения показывает зависимость между двумя переменными: ценой и величиной предложения при прочих равных условиях. Но в реальной действительности существует большое количество неценовых факторов, влияющих на возможность и желание производителей продавать свои товары на рынке. Изменение какого-либо неценового фактора приводит к тому, что зависимость между ценой и величиной предложения будет меняться. А это значит, что произойдет сдвиг кривой предложения. То есть изменится не величина предложения, а предложение. Новая кривая предложения будет выражать новую зависимость между ценой и величиной предложения.

Изменение предложения – это изменение количества товара, которое производители желают и могут продать в результате изменения неценового фактора.

Наиболее важными неценовыми факторами, которые приводят к сдвигу кривой предложения, являются следующие: изменение технологии, изменение цен на ресурсы, изменение цен на другие товары, а также изменение ожиданий.

Предложение товаров на рынке является следствием их производства. Каждый производитель стремится производить товар максимально эффективным способом. *Появление новых технологий* позволяет производителям улучшить экономические параметры производства, что положительно сказывается на характере предложения товара. При прочих равных условиях продавцы смогут предложить за ту же цену большее количество товара, чем до улучшения технологии, или же снизить цену, по которой продавался товар до изменения технологии. И то и другое означает сдвиг кривой предложения (S_2) вправо, т. е. после внедрения новой технологии изменение цены будет вызывать перемещение по новой кривой предложения.

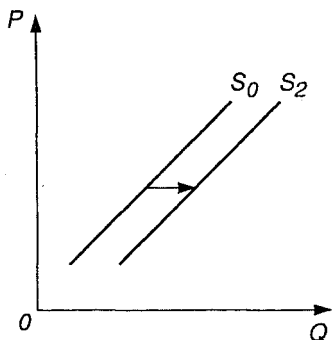
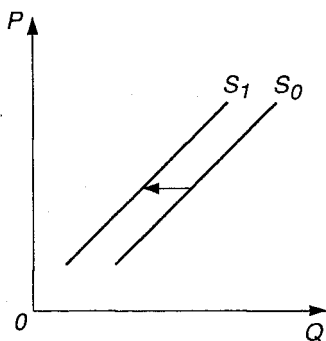


Рис. 4.7. Влияние изменения технологии на предложение

Если изменятся цены на ресурсы, используемые для производства товара (производственные ресурсы), то это, естественно, приведет к тому, что затраты на производство товара тоже изменятся. При повышении цен на ресурсы затраты, связанные с производством товара, возрастут, а при снижении цен на ресурсы — уменьшатся. Снижение цен на ресурсы, несомненно, вызовет желание и возможность предложить товар для продажи на

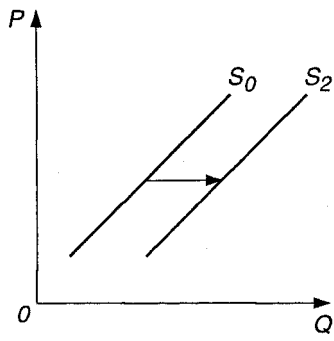
рынке. Рост цен на производственные ресурсы приведет к тому, что к продаже будет предлагаться меньшее количество товара, чем до повышения цен. Это выразится в сдвиге кривой предложения (S_1) влево (рис. 4.8). Снижение цен на производственные ресурсы вызовет обратную реакцию (рис. 4.9). После изменения цен на ресурсы изменение цены товара будет вызывать перемещение по новой кривой предложения.

Может повлиять на предложение товара также изменение цен на другие товары. Однако такое влияние возможно только в том случае, если рассматриваемый нами товар и те товары,



(повышение цен на ресурсы)

Рис. 4.8. Влияние изменения цен ресурсов на предложение



(снижение цен на ресурсы)

Рис. 4.9. Влияние изменения цен ресурсов на предложение

цены на которые изменились, производятся из одних и тех же ресурсов.

Если цены на какие-то товары, производимые из тех же ресурсов, что и наш товар, возрастут, это вызовет желание у производителей перебросить ресурсы на производство подорожавшего товара, что, естественно, скажется на желании и возможности предложить к продаже наш товар. При прочих равных условиях произошедшие перемены вызовут сдвиг кривой предложения нашего товара влево. Это будет свидетельствовать о том, что предложение товара по каждой возможной цене сократится. Снижение цен на товары, производимые из тех же ресурсов, что и наш товар, вызовет обратную реакцию.

Существенное влияние на предложение товара может оказать изменение ожиданий производителя. Если, например, производитель какого-либо товара предполагает увеличение спроса на этот товар, а, следовательно, и рост цены на него, то можно предположить увеличение предложения данного товара даже в случае, если действующие цены на товар низки. Это свидетельствует о том, что производители больше ориентируются на будущий спрос и на будущие цены, т. е. на спрос и на цены в момент, когда его товар поступит для продажи на рынок. В этом отношении изменение ожиданий способно повлиять на предложение даже в большей степени, чем на спрос.

4.3. Рыночное равновесие

Следующим шагом в построении рыночной модели спроса и предложения является сведение кривой спроса и кривой предложения в одной системе координат.

Может случиться, что суммарное количество товара, которое все покупатели предполагают купить, в точности совпадает с количеством товара, которое все продавцы собираются продать. В этом случае говорят, что рынок находится в состоянии равновесия, а совпадение планов покупателей относительно количества товара, которое они желают купить по определенной цене, с планами продавцов относительно количества товара, которое они способны предложить к продаже по той же цене, не требует никаких изменений.

Рыночное равновесие – ситуация на рынке, характеризующаяся совпадением планов покупателей и продавцов, когда величина спроса равна величине предложения.

В уже приведенных примерах (табл. 4.1, 4.2; схемы 4.1, 4.6), рыночное равновесие соответствует цене 1,4 евро за кг. В этом случае будет продано (и соответственно куплено) 7,2 млн кг продукции в год (табл. 4.3; схема 4.10).

Таблица 4.3. Рыночное равновесие (данные условные)

Цена продукции (евро за кг)	Величина спроса на продукцию (млн кг в год)	Величина предложения товара (млн кг в год)
2,0	6,0	8,4
1,8	6,4	8,0
1,6	6,8	7,6
1,4	7,2	7,2
1,2	7,6	6,8
1,0	8,0	6,4
0,8	8,4	6,0

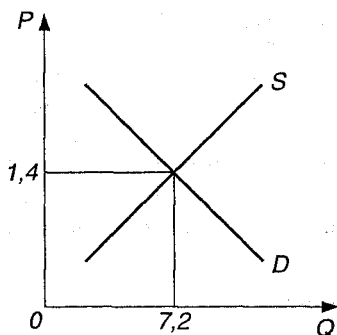


Рис. 4.10. Кривые равновесия

Однако наличие на рынке большого количества функционирующих независимо друг от друга продавцов и покупателей может привести к тому, что предположения некоторых из них могут оказаться неверными, например суммарный спрос, т. е. общее количество товара, которое все потребители собираются купить по действующей на рынке цене, окажется больше или меньше того суммарного количества товара,

которое продавцы собираются продать по этой же цене. В этой ситуации покупатели (или продавцы) вынуждены менять свои планы.

Скажем, если на рынке нашего товара люди будут строить планы исходя из предположения, что цена товара равна 1,0 евро за кг, очевидно, что возникнет разница в 1,6 млн кг между тем количеством продукции, которое желают купить потребители, и тем их количеством, которое хотят продать производители. Эта разница называется дефицитом или величиной избыточного спроса.

Дефицит (величина избыточного спроса) — ситуация на рынке, когда при заданной цене величина спроса превышает величину предложения.

Появление дефицита обусловлено, как правило, государственной политикой в области ценообразования, когда правительством устанавливается верхний предел (потолок) цены, т. е. уровень цены, выше которого продавцы не должны продавать свой товар. В этой ситуации желание и возможность производить и поставлять товар для продажи на рынке зачастую оказывается существенно меньше, чем желание и возможность покупать товар (рис. 4.11). Явление дефицита, как правило, сопровождается появлением таких уродливых явлений, как спекуляция, черный рынок и т. п.

В ряде случаев явление дефицита может быть следствием неожиданного увеличения спроса. Резкий сдвиг кривой спроса приводит к тому, что старая равновесная цена уже не действует, но покупатели и продавцы еще в полной мере не отреагировали на произошедшие изменения. Первоначально дефицит может вызвать существенное сокращение товарных запасов (рынки услуг, рынки продукции, производимой по заказам и т. п.), дефицит порождает очереди. В конечном счете, такое изменение спроса приведет рано или поздно к движению вверх по кривой предложения и установлению новой равновесной цены.

Если же цена товара по каким-то причинам устанавливается на уровне выше равновесной, то на рынке возникает ситуация, противоположная описанной. Мы получаем явление избытка или избыточной величины предложения.

Избыток (избыточная величина предложения) – ситуация на рынке, когда при заданной цене величина предложения превышает величину спроса на него.

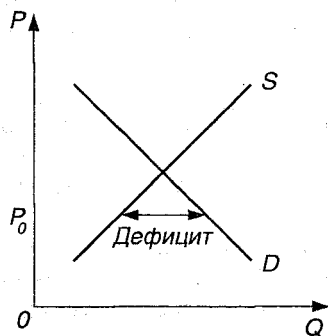


Рис. 4.11. Дефицит

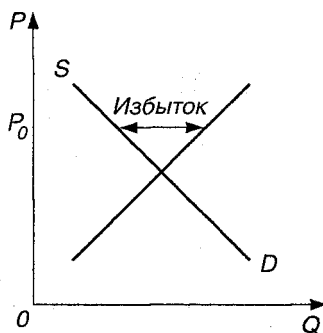


Рис. 4.12. Избыток

Причиной существования избытка также может быть вмешательство правительства в процесс ценообразования, например установление нижнего предела (пола) цены, т. е. уровня, ниже которого цена не может опускаться. Такие меры регулирования принимаются правительством многих стран в отношении цен на сельскохозяйственные товары с тем, чтобы обеспечивать стабильно высокий уровень их производства. В этом случае следствием избытка является увеличение товарных запасов. Явление избытка на рынке оказывает давление на цену сверху, что вызывает, как правило, снижение цены в перспективе.

4.4. Эластичность спроса и предложения

Мы видим различную реакцию потребителей на изменение цены товара. Как измерить реакцию одной переменной (например, величины спроса) на изменение другой переменной (цены)? Ведь различные переменные выражаются в различных единицах измерения. Чтобы избежать путаницы, принято выражать все изменения в процентах. Такой способ выражения широко распространен в экономике, и мы еще не раз столкнемся с ним.

Мера реакции одной переменной на изменение другой переменной, выраженная как отношение процентных изменений, называется *эластичность (E)*. Позаимствован этот термин из физики, где с его помощью объясняется, например, степень растяжения куска резины при приложении к нему силы определенной величины.

С помощью понятия эластичности можно анализировать взаимосвязь между различными переменными. Мы начнем наше изучение эластичности с исследования взаимосвязи между ценой и величиной спроса.

Эластичность спроса по цене (E_p) – измеряет процентное изменение в количестве покупаемого товара в ответ на каждый процент изменения его цены на заданной кривой спроса.

Эластичность спроса по цене показывает, как реагируют покупатели на изменение цены товара. В зависимости от меры этой реакции спрос может быть эластичным, неэластичным, унитарным, совершенно эластичным и совершенно неэластичным.

Эластичный спрос ($E_p > 1$) – такое состояние спроса, при котором на однопроцентное изменение цены приходится более чем однопроцентное изменение величины спроса.

Неэластичный спрос ($E_p < 1$) – такое состояние спроса, при котором на однопроцентное изменение цены приходится менее чем однопроцентное изменение величины спроса.

Унитарный спрос (спрос единичной эластичности) ($E_p = 1$) – такое состояние спроса, при котором всякое изменение цены приводит к такому же изменению величины спроса.

Совершенно эластичный спрос ($E_p = \infty$) – такое состояние спроса, при котором может наблюдаться любое изменение величины спроса при неизменной цене.

Совершенно неэластичный спрос ($E_p = 0$) – такое состояние спроса, при котором никакое изменение цены не приводит к изменению величины спроса.

В ряде случаев вполне достаточной характеристикой спроса является констатация его эластичности или неэластичности. Но довольно часто возникает необходимость более точного определения данного параметра. Сама по себе формула эластичности как отношение процентных изменений величины спроса к процентным изменениям цены достаточно проста. Однако здесь возникает трудность с определением начальной точки отсчета. Дело в том, что одинаковое количественное изменение может дать различное процентное отношение в зависимости от того, в каком направлении мы его вычисляем. Например, если величина спроса на продукцию первоначально составляет 10 млн кг, то ее уменьшение на 2,5 млн кг составит 25 %. Обратное же изменение, т. е. увеличение на 2,5 млн кг (с 7,5 млн кг до 10 млн кг), составит уже 33 %. Чтобы избежать этих различий при движении в разных направлениях, экономисты договорились использовать для расчета показателя эластичности среднюю точку интервала. Теперь процентное изменение величины спроса может быть вычислено по формуле:

$$\text{Процентное изменение величины спроса} = \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_1 + Q_2) : 2} \cdot 100 .$$

Процентное изменение в цене можно рассчитать аналогичным образом:

$$\text{Процентное изменение в цене} = \frac{P_2 - P_1}{(P_1 + P_2)} \cdot 100.$$

Таким образом, формула для расчета эластичности спроса по цене для средней точки интервала E_p будет выглядеть так:

$$E_p = \frac{(Q_2 - Q_1) : (Q_1 + Q_2)}{(P_2 - P_1) : (P_1 + P_2)} \quad \text{или} \quad E_p = \frac{(Q_2 - Q_1) \cdot (P_1 + P_2)}{(P_2 - P_1) \cdot (Q_1 + Q_2)}.$$

Важно отметить, что коэффициент эластичности спроса по цене всегда отрицательное число, поскольку он измеряет меру изменения величины спроса в ответ на изменение цены, а, как известно, в соответствии с законом спроса цена и величина спроса изменяются в противоположных направлениях.

Заметим также, что для бесконечно малых значений интервала формула эластичности спроса по цене приобретает вид

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \frac{P}{Q} \quad (\Delta \text{ обозначает изменение}).$$

Формула интересна тем,

что ее можно связать с алгебраическим выражением кривой спроса, которую можно выразить следующим образом:

$$Q = a - bP. \quad \text{Отношение} \quad \frac{\Delta Q}{\Delta P} \quad - \text{ это не что иное как перевер-$$

нутое выражение наклона кривой спроса, т. е. $\frac{\Delta Q}{\Delta P} = -\frac{1}{b}$.

Таким образом, зная алгебраическое выражение кривой спроса, легко рассчитать значение коэффициента эластичности для любого значения цены.

Обратим внимание на еще одну важную особенность эластичности спроса по цене. Если мы возьмем линейную кривую спроса и будем рассчитывать коэффициенты эластичности на различных ее участках, то мы увидим, что значение коэффициента эластичности будет различным. Это обусловлено тем, что по мере снижения цены каждое последующее снижение на единицу дает нам все большее процентное изменение цены. С величиной спроса (при снижении цены) все происходит наоборот, т. е. каждое последующее снижение цены дает нам все меньшее процентное изменение величины спроса. Таким образом, значение коэффициента эластичности становится все меньшим по абсолютной величине при движении сверху вниз по кривой спроса. Это очень важное замечание. Дело в том,

что выручка продавца (или расходы потребителя) существенно меняются при изменении цены. Но характер этого изменения зависит от эластичности спроса, так, если при эластичном спросе продавец захочет уменьшить цену, по которой он продает свой товар, то это приведет к увеличению его общей выручки. Действительно, при эластичном спросе процент изменения (увеличения, в нашем случае) величины спроса значительно больше, чем процент изменения (уменьшения, в нашем случае) цены. Поскольку выручка продавца – это произведение цены на объем продаж, то очевидно, что снижение цены в таких условиях будет сопровождаться ростом общей выручки продавца. Напротив, повышение цены в условиях эластичного спроса приведет к снижению выручки продавца или расходов потребителей. Если продажи будут осуществляться в условиях неэластичного спроса, то изменение цены будет сопровождаться противоположными (по сравнению с рассмотренными нами) изменениями выручки. И только в условиях унитарного спроса (спроса с единичной эластичностью) изменение цены никак не скажется на выручке продавца и расходах потребителей.

Эластичность спроса по цене не остается неизменной. Под влиянием различных факторов она меняется. Так, появление товаров-заменителей может привести к существенному повышению эластичности спроса по цене. Это, кстати, объясняет в некотором смысле существование более высокой эластичности спроса по цене в диапазоне высоких значений цены. Дело в том, что возрастание цены заставляет потребителя искать альтернативные способы удовлетворения своей потребности, что повышает эластичность спроса. Надо также отметить, что на коротких промежутках времени спрос менее эластичен, чем на длинных интервалах времени. Это также легко объяснимо. В течение длительного отрезка времени у потребителей больше возможностей для поиска альтернативных способов удовлетворения потребностей.

Эластичность спроса по цене – это наиболее распространенное применение понятия эластичности, но не единственное. Понятие эластичности может быть также использовано для характеристики взаимодействия других экономических переменных. Рассмотрим некоторые из них.

Эластичность спроса по доходам (E_i) – измеряет процентное изменение приобретаемого количества товара в ответ на однопроцентное изменение доходов потребителей.

Формула для расчета эластичности спроса по доходам выглядит следующим образом:

$$E_i = \frac{\Delta Q}{\Delta J} \frac{J}{Q},$$

где J – доход потребителя.

Значение коэффициента эластичности спроса по доходам может быть различным в зависимости от того, какой товар рассматривается. Для нормальных товаров значение коэффициента эластичности спроса по доходам всегда выражено положительным числом, так как увеличение дохода всегда сопровождается увеличением потребления нормальных товаров и наоборот. Для низших товаров значение коэффициента эластичности спроса по доходам всегда выражено отрицательным числом, так как рост доходов потребителя сопровождается уменьшением потребления низших товаров и наоборот. Спрос на товары первой необходимости, как правило, характеризуется низкой эластичностью по доходам. Спрос же на предметы роскоши, напротив, характеризуется высокой эластичностью по доходам.

Перекрестная эластичность спроса (E_c) – показывает процентное изменение покупаемого количества товара в ответ на однопроцентное изменение цены другого товара.

Формула для расчета перекрестной эластичности спроса выглядит следующим образом:

$$E_c = \frac{\Delta Q_X}{\Delta P_Y} \cdot \frac{P_Y}{Q_X},$$

где Q_X – количество товара, P_Y – цена товара.

Значение коэффициентов перекрестной эластичности не одинаковое для различных пар товаров. Если мы рассматриваем товары-заменители, то для них значение коэффициента перекрестной эластичности всегда будет выражено положительным числом, так как увеличение цены товара-заменителя всегда сопровождается увеличением спроса на товар. Для комплементарных товаров значение коэффициента перекрестной эластичности всегда выражено отрицательным числом, так как увеличение цены комплементарного товара приводит к снижению спроса на наш товар.

Эластичность предложения по цене (E_p) – измеряет процентное изменение в количестве предлагаемого к продаже

на рынке товара в ответ на каждый процент изменения его цены на заданной кривой предложения.

Формула для расчета эластичности предложения по цене совпадает с предложенной ранее формулой для расчета эластичности спроса по цене:

$$E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \frac{P}{Q}.$$

Разница заключается лишь в том, что параметр Q обозначает здесь не величину спроса, а величину предложения.

Поскольку цена и величина предложения изменяются в одном и том же направлении, значение коэффициента эластичности предложения по цене всегда выражается положительным числом.

Наиболее важными факторами, влияющими на эластичность предложения по цене, являются мобильность факторов производства и время. Если факторы, используемые для производства товара легко переместить для производства других товаров, то предложение, как правило, отличается высокой эластичностью по цене. На длительных временных промежутках предложение, как правило, более эластично, чем на коротких отрезках времени.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Взаимодополняемые (комплементарные) товары	Объем спроса
Взаимозаменяемые товары (товары-субституты)	Перекрестная эластичность спроса
Дефицит	Предложение
Закон спроса	Равновесная цена
Избыток	Равновесный объем
Изменение объема предложения	Рыночное равновесие
Изменение объема спроса	Спрос
Изменение предложения	Таблица предложения
Изменение спроса	Таблица спроса
Кривая предложения	Эластичность
Кривая спроса	Эластичность спроса по доходу
Неэластичный спрос	Эластичность спроса по цене
Объем предложения	Эластичный спрос

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чем разница между изменением спроса (предложения) и изменением величины спроса (предложения)? Покажите это на графике.
2. Подумайте, как повлияет каждое из перечисленных ниже изменений в спросе и (или) предложении на равновесную цену и равновесный объем на конкурентном рынке. Подтвердите свои утверждения графически:
 - предложение сокращается, спрос остается неизменным;
 - спрос сокращается, предложение остается неизменным;
 - предложение увеличивается, спрос остается неизменным;
 - спрос повышается, предложение остается неизменным;
 - спрос повышается, предложение увеличивается;
 - предложение увеличивается, спрос сокращается;
 - спрос повышается, предложение сокращается;
 - спрос сокращается, предложение сокращается.
3. Предположим, что кривая предложения сдаваемого в аренду жилья в городе в течение длительного времени остается горизонтальной линией. Покажите, как в этой ситуации будут меняться равновесная цена и равновесное количество сдаваемого жилья, если спрос на жилье повышается.
4. Предположим, что кофе является заменителем чая для потребителя, а сливки – дополняют чай в потреблении. Что произойдет с ценой на сливки, если государство установит верхний предел цены на чай? Поясните свой ответ на графике. Что произойдет с ценой на кофе, если государство установит верхний предел цены на чай? Поясните свой ответ на графике.
5. Как известно, существуют большие сезонные колебания в потреблении некоторых благ, например фруктов или квартир (коттеджей) в зонах отдыха. Объясните, почему цены фруктов в период наибольшего потребления снижаются, а цены сдаваемого внаем жилья – растут.
6. Предположим, что правительство реализует программу поддержания цен на рынке кукурузы. Какое влияние окажет эта программа на равновесную цену и равновесное количество говядины, учитывая то, что кукуруза является одним из основных кормовых продуктов в скотоводстве?
7. Объясните, пользуясь инструментами экономической науки, что происходит на рынке, описанном в газетной заметке. «Цены на рыбу в этом сезоне упали до такого низкого уровня, который продавцы рыбы называли «катастрофическим». И все потому, что из-за жесточайшей засухи урожаем картофеля в этом году был крайне низким».
8. Рассмотрим следующие наборы благ:
 - а) молоко, услуги врача, алкогольные напитки;
 - б) конфеты, жевательная резинка, еда;
 - в) развлечения, кинофильмы, путешествия.Определите, на какие из названных благ спрос будет эластичным, а на какие неэластичным. Проранжируйте эластичность в рамках каждой группы. Поясните ваши ответы.

9. Определите, как изменится совокупный доход (совокупные расходы потребителей) при следующих изменениях цены и характеристиках эластичности спроса:

- а) цена снижается, спрос неэластичен;
- б) цена повышается, спрос эластичен;
- в) цена повышается, спрос неэластичен;
- г) цена снижается, спрос эластичен;
- д) цена снижается, спрос единичной эластичности;
- е) цена повышается, спрос единичной эластичности.

10. Имеются следующие данные о спросе на штучный товар:

Цена товара (\$)	5	4	3	2	1
Величина спроса (шт.)	1	2	3	4	5

Определите эластичность спроса по цене при каждом изменении цены.

Определите участки эластичного и неэластичного спроса.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Курс экономической теории: учеб. пособие / под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров. 1999.
- 2. Кац, М. Микроэкономика: пер. с англ. / М. Кац. Мн., 2004.
- 3. Макконнелл, К.Р., Брю, С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т.: пер. с англ. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. М., 2004.
- 4. Теория национальной экономики: учеб. пособие: в 3 ч. / под ред. И.М. Лемешевского. Мн., 1994.
- 5. Экономическая теория: учебник / под ред. Н.И. Базылева, М.Г. Муталимова. Мн., 2000.

Глава 5

ТЕОРИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Рынок – это экономическая система, ориентированная на потребителя. Потребителя можно назвать королем рынка, наделенным правом решать судьбу производителей, голосуя своими деньгами за или против произведенных ими товаров. Этим обстоятельством объясняется особый интерес экономической науки к тому, как ведет себя потребитель, какими мотивами он руководствуется, делая выбор в мире товаров, каковы закономерности, управляющие его поведением на рынке. На все эти вопросы дает ответ *теория потребления*.

5.1. Потребность и экономические блага

Целью функционирования любой экономической системы является удовлетворение потребностей человека. Что же такое *потребность*?

В экономической науке существует различное толкование данного понятия. Одни авторы считают, что потребность – это нужда в чем-либо и, в первую очередь, нужда человека в благах, необходимых для поддержания жизнедеятельности. Другие рассматривают потребность как состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти. Третьи практикуют потребность как выражение объективно необходимых условий жизни и стремление их достижения. Четвертые – потребностями называют сумму конкретизированных желаний, формирующих покупательную среду.

Множество определений сущности потребностей закономерно, так как они отражают с разных сторон объективное состояние человека, которое выражается через множество объектов, способных удовлетворить нужду тем способом, который зависит от уровня культуры, жизненного уклада, традиций общества и особенностей личностей человека.

Однако несмотря на различия в определении потребности, все экономисты рассматривают потребность как состояние человека, выражающее противоречие между имеющимся и необходимым и побуждающее его к действию. Поэтому потребность относится к числу первичных экономических категорий, играющих ключевую роль в понимании движущих сил, стимулирующих производственно-экономическую деятельность.

Потребности людей удовлетворяются через потребление, а чтобы потреблять – необходимо производить. Между производством и потребностями существует тесная связь: производство формирует потребности, а потребности ориентируют производство на создание средств, необходимых для удовлетворения этих потребностей. Развитие потребностей, их количественные и качественные изменения выступают мощным стимулом производства, его внутренним побуждающим мотивом. Потребности непрерывно ставят перед производством новые задачи, обуславливают появление новой политики и прогрессивных технологий. В то же время под влиянием НТП происходит рост потребностей, их постоянное обновление.

В широком смысле слова потребности человека безграничны. Они эластичны и постоянно меняются. При этом четко

прослеживается историческая закономерность: количественное возрастание потребления не только расширяет круг потребностей, но и не в меньшей степени изменяет структуру, предполагает их качественное совершенствование. Такую закономерность в экономической науке называют *законом повышения потребностей*.

В хозяйственной практике возникает необходимость классификации потребностей. Еще со времен Аристотеля известно их деление на телесные и духовные. В настоящее время в основу классификации потребностей часто закладывают принципы, предложенные американским психологом и экономистом *А. Маслоу*. В зависимости от значимости потребностей для индивидуума располагают их в определенной иерархической последовательности, выделяя пять групп потребностей и располагая их в виде треугольной пирамиды (рис. 5.1).

В качестве критериев классификации потребностей правомерно выделять: роль потребностей в воспроизводственном процессе, отношение к масштабам и структуре производства, субъект и объект потребностей, очередность их удовлетворения, характер изменения потребностей и т. д. (рис. 5.2).

Самая простая классификация потребностей (по роли в воспроизводстве рабочей силы) предполагает их деление:

- ◆ на материальные (связанные с удовлетворением физиологических потребностей человека в пище, одежде, жилище и т. д.);
- ◆ духовные (потребность человека в образовании, творчестве, культуре и т. д.);



Рис. 5.1. Пирамида потребностей (по А. Маслоу)

◆ социальные (потребности человека реализовать свои способности, положение в обществе, продвижение по службе и т. д.).

В зависимости от отношения к масштабам и структуре производства потребности бывают:

◆ абсолютные (потребности, которые ориентированы на предельные возможности производства, основанного на последних достижениях науки и техники);

◆ действительные (потребности, которые подлежат удовлетворению в условиях достигнутого уровня производства);

◆ фактически удовлетворяемые (потребности, выступающие в форме удовлетворенного спроса).

В зависимости от социальной структуры выделяют потребности:

◆ общества (потребность в безопасности, охране общественного порядка, охране памятников, предотвращении экологических катастроф и т. д.);

◆ классов, социальных групп (потребность фермеров в рынке сельскохозяйственной техники и т. д.);

◆ личные – потребности отдельных людей, которые формируются под влиянием их физиологического, духовного и социального статуса;

◆ семейные – близки к личным, но способные включать и дополнительные потребности, связанные с семейной жизнью (например, потребность в средствах по уходу за детьми).

По очередности удовлетворения выделяют потребности:

◆ первичные – насущные потребности, удовлетворяемые в первоочередном порядке (потребность в питании, одежде и т. д.);

◆ вторичные – насущные потребности, которые удовлетворяются после того, как удовлетворены первичные (потребность в развлечениях, культуре и т. д.).

По характеру изменений бывают потребности:

◆ эластичные – их удовлетворение можно временно отложить или воздержаться;

◆ неэластичные (жесткие) – они не отменяются в течение длительного времени, но быстро сменяются всякий раз, как только появляются средства, способные их удовлетворить (потребность в утолении жажды).

Чтобы удовлетворить ту или иную потребность, необходимо иметь определенные блага. *Блага* – это вещи и услуги,

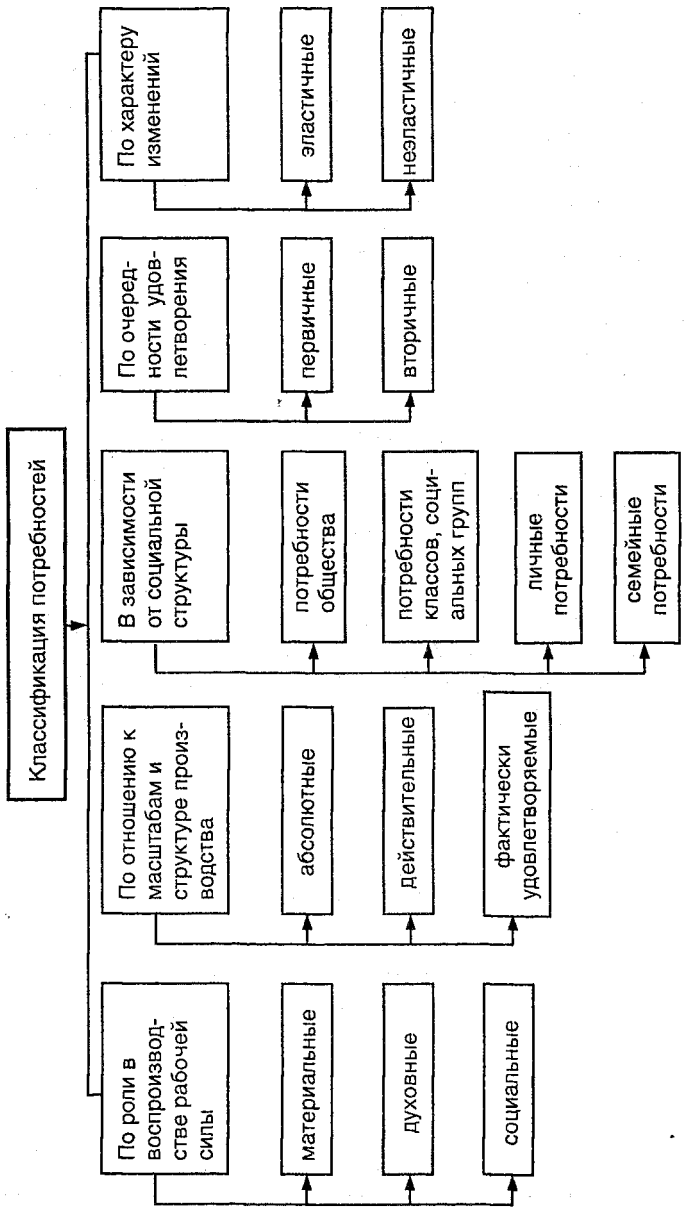


Рис. 5.2. Классификация потребностей

которые можно использовать для удовлетворения потребностей.

Блага, созданные природой и предоставляемые человеку в изобилии, называются *свободными благами*, или *естественными*. Примером таких благ является солнечный свет, воздух. Основная же масса благ является продуктом производства или если и создана природой, то количественно ограничена. Эти блага называются экономическими благами.

Экономическое благо – это вещь или услуга, способная удовлетворять какую-либо человеческую потребность и являющаяся результатом хозяйственной деятельности.

Все многообразие экономических благ можно объединить в различные группы. Прежде всего выделяют: материальные и нематериальные блага. *Материальные блага* – земля, здания, машины, деньги и т. д. *Нематериальные блага* – это репутация человека в обществе, его деловые связи и т. п.

Следует также различать *общественные* и *необщественные блага*. К числу общественных благ можно отнести фундаментальные научные исследования, оборону, т. е. те экономические блага, которые в равной мере доступны для всех.

По степени продолжительности удовлетворения потребностей блага делятся на *долговременные* (например, производственное оборудование, жилой дом) и *недолговременные* (продукты питания, предметы труда).

По характеру взаимосвязи, существующей между благами, их принято делить на *взаимозаменяемые* (масло и маргарин; сливки и молоко) и *взаимодополняемые* (магнитофон и кассета; машина и бензин).

Блага могут удовлетворять потребность непосредственно, прямо – *прямые блага* и опосредованно, косвенно – *косвенные блага*, выступая средством создания других благ. Так, котлета удовлетворяет потребность в пище непосредственно, а мясорубка – косвенно.

Удовлетворяя потребность человека, блага обладают определенным уровнем полезности. В этом смысле одни блага потребитель предпочитает иметь в меньшем количестве, чем другие. Например, молоко, разбавленное водой, не так желаемо, как парное, ибо обладает меньшей полезностью. Слишком долгое, систематическое потребление спиртного может вообще пагубно сказаться на здоровье человека. Блага, каждая последующая единица потребления которых не приносит дополнительной пользы, называются *экономическими антиблагами*.

Для обозначения удовольствия или удовлетворения, которое получают люди от потребляемых благ, экономисты используют термин *полезность* ($U - utility$). Полезность, являющаяся целью потребления, рассматривается как свойство экономических благ удовлетворять потребности, приносить удовольствие от потребления. А принцип рационального рыночного поведения потребителя сводится к тому, чтобы, исходя из своей покупательной способности, приобрести различные товары в таких количествах и пропорциях, которые принесли бы ему максимальную полезность.

Поскольку потребитель удовлетворяет свои потребности в порядке очередности, то блага, удовлетворяющие более насущные потребности, оцениваются по степени их полезности. Каждая дополнительная единица блага приносит потребителю дополнительную полезность, которая называется *предельной полезностью* данного блага ($MU - marginal utility$). Таким образом, *предельная полезность* – это та полезность, которую потребитель извлекает из очередной дополнительной единицы блага. Сумма предельных полезностей дает *общую полезность* ($TU - total utility$).

Чем больше количество единиц потребляемого блага, тем меньше предельная (т. е. дополнительная) полезность, извлекаемая из потребления каждой последующей единицы этого блага. Другими словами, предельная полезность носит убывающий характер.

Предположим, что имеется 6 бутербродов, потребление которых приносит разную полезность потребителю (предельную – MU и общую – TU) (табл. 5.1).

Таблица 5.1. Общая и предельная полезность

Q (кол-во бутербродов)	MU – предельная полезность	TU – общая полезность
1	5	5
2	4	9
3	3	12
4	2	14
5	1	15
6	0	15

Изобразим графически предельную (рис. 5.3) и общую (рис. 5.4) полезность.

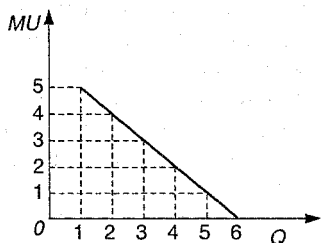


Рис. 5.3. Предельная полезность

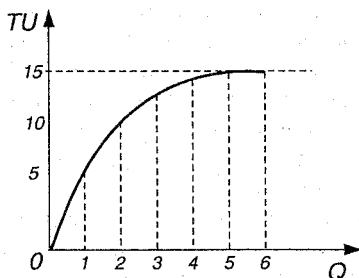


Рис. 5.4. Общая полезность

Анализ цифровых данных показывает, что по мере насыщения потребности в каком-то конкретном благе полезность каждой последующей единицы падает. Кривая предельной полезности (рис. 5.3) имеет отрицательный наклон, так как полезность потребляемых благ постепенно убывает, а кривая общей полезности (рис. 5.4) имеет положительный наклон, поскольку с ростом количества блага общая полезность возрастает.

Падение предельной полезности по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определенного блага получило название *закона убывающей предельной полезности*. Падение предельной полезности оказывает непосредственное влияние на спрос. Ведь если каждая последующая единица блага обладает все меньшей и меньшей полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы данного блага лишь при условии падения их цены. Если этого нет, то он не будет покупать его больше по данной цене.

На действие закона убывающей предельной полезности влияет, во-первых, количество благ, во-вторых, редкость блага и возможность его воспроизводства.

Так, например, невозпроизводимые, а также редкие блага (золото, алмазы и др.) оценивают по полезности выше, чем остальные. стакан же воды ничего не стоит человеку, сидящему у ручья, однако его предельная полезность очень высока для человека, находящегося в пустыне. Как видим, не общая полезность определяет ценность блага, а его предельная полезность.

Принцип убывания полезности лежит в основе определения ситуации равновесия потребителя. Допустим, что бутерброд стоит 900 р., а стакан сока – 450 р. Предположим, в ко-

шельке только 4500 р. Цель – выбрать такой набор благ, который дает вам наибольшее удовлетворение. Как рационально распорядиться деньгами? Можно купить 5 бутербродов, но не получить от последней порции столько же удовольствия, сколько от первой. Но если вместо пятого бутерброда купить 2 стакана сока, то увеличится общая полезность, ибо первые 2 стакана сока принесут гораздо больше удовлетворения, чем 5-й бутерброд. По мере сокращения потребления бутербродов и увеличения потребления сока предельная полезность бутерброда возрастает, а сока падает. В конце концов достигнется точка потребительского равновесия, в которой невозможно увеличить общую полезность, расходуя большую сумму на одно благо и меньшую – на другое в рамках ограниченного бюджета. Предельная полезность в расчете на каждый рубль стоимости одного блага становится равной предельной полезности в расчете на каждый рубль стоимости другого блага.

Таким образом, рациональный потребитель в рамках ограниченного бюджета так осуществляет свои покупки, чтобы каждый приобретенный товар принес ему одинаковую предельную полезность пропорционально цене этого товара. В этом случае он получит максимальное удовлетворение.

Правило максимальной полезности (условие равновесия потребителя) можно выразить с помощью следующей формулы:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_z}{P_z} = \lambda,$$

где MU_x , MU_y , MU_z – предельные полезности товаров x , y , z ; P_x , P_y , P_z – цены товаров x , y , z ; λ – предельная полезность денег.

Отношение предельной полезности блага к его цене называется взвешенной предельной полезностью. Из вышеприведенной формулы следует:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y}, \frac{MU_y}{MU_z} = \frac{P_y}{P_z}, \frac{MU_x}{MU_z} = \frac{P_x}{P_z},$$

т. е. соотношение между предельными полезностями благ равно соотношению их цен.

5.2. Равновесие потребителя

Проблема выбора оптимального набора благ в экономической науке решается посредством использования *кривых безразличия*, которые служат для анализа потребительских предпочтений.

Для построения кривых безразличия используем данные, приведенные в нашем примере (табл. 5.2).

Таблица 5.2. Характеристика альтернативных товарных наборов

Альтернативные наборы	Товар x , шт. (Q_x)	Товар y , шт. (Q_y)
A	4	16
B	8	10
C	12	8
D	24	4

Графически каждому альтернативному набору соответствует определенная точка в двухмерном пространстве. Так, набору A соответствует точка с координатой $x = 4$, $y = 16$, набору B – точка с координатой $x = 8$, $y = 10$ и т. д.

Соединяя полученные точки, имеем линию равной полезности, или кривую безразличия (рис. 5.5). *Кривая безразличия* – это графическое отображение предпочтений потребителя. Она показывает альтернативные наборы товаров, обеспечивающих одинаковый уровень полезности.

Наборы товаров, представляющие для потребителя большую или меньшую полезность, будут находиться либо выше, либо ниже нашей кривой безразличия. Набор кривых безразличия, соответствующих всем возможным уровням полезности для данного потребителя, образует *карту безразличия*

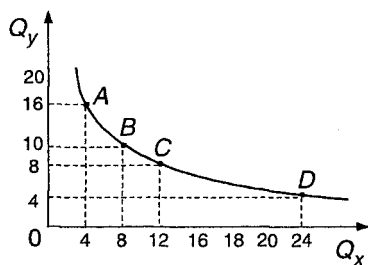


Рис. 5.5. Кривая безразличия

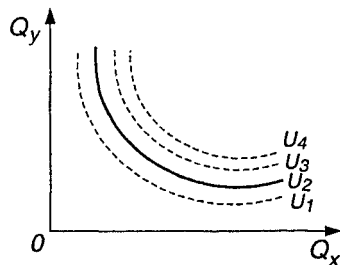


Рис. 5.6. Карта кривых безразличия

(рис. 5.6). Причем более удаленные от начала координат кривые соответствуют большему количеству потребляемых благ и фиксируют большую величину совокупной полезности.

Кривые безразличия никогда не пересекаются (доказывается методом от противного) и имеют отрицательный наклон, так как для того чтобы увеличить количество одного товара в потреблении при сохранении той же общей полезности, нужно пожертвовать определенным количеством другого товара и наоборот.

Замещение одного товара другим осуществляется в соответствии с принципом *предельной нормы замещения*. Предельная норма замещения (*MRS*) показывает, от какого количества одного товара (товар *y*) потребитель отказался бы, чтобы получить дополнительную единицу другого товара (товар *x*), оставаясь при этом на кривой безразличия

$$MRS_{xy} = \frac{\Delta Q_y}{\Delta Q_x},$$

где ΔQ – изменение количества соответствующего товара.

В нашем примере (см. рис. 5.5) при переходе от точки *A* к точке *B* потребитель компенсирует снижение покупки 6 ед. товара *y* увеличением покупки дополнительных 4 ед. товара *x* ($MRS_1 = 3/2$). При переходе от точки *B* к *C* снижение потребления 2 ед. товара *y* должно компенсироваться увеличением дополнительных 4 ед. товара *x* ($MRS_2 = 1/2$). Движение в точку *D* означает снижение потребления 4 ед. товара *y*, которое компенсируется увеличением потребления 12 дополнительных ед. товара *x* ($MRS_3 = 1/3$). Очевидно, что если двигаться вдоль кривой безразличия слева направо, предельная норма замещения будет убывать. Это связано с тем, что потребитель согласен жертвовать все меньшим количеством товара *y*, чтобы купить определенное количество товара *x*, т. е. по мере убывания товара *y* он становится все более ценным для потребителя.

Выбор потребителя в рыночной экономике зависит от уровня дохода и цен приобретаемых товаров. Если весь свой фиксированный доход (*I*) потребитель тратит на покупку товаров *x* и *y* в количествах Q_x и Q_y и по ценам P_x и P_y , то бюджетное ограничение потребителя может быть записано:

$$I = P_x Q_x + P_y Q_y.$$

Бюджетное ограничение потребителя определяет *бюджетная линия*. Это геометрическое место точек, представляющих

наборы товаров, покупка которых требует одинаковых затрат. Соотношение цен товаров P_x/P_y определяет наклон бюджетной линии, а отношение I/P_x и I/P_y указывает на точки пересечения бюджетной линии осей x и y .

Предположим, что в нашем примере для покупки товаров выделено 24 дол. Цена товара $x = 1$ дол., а $y = 1,5$ дол. Если бы потребитель все деньги истратил на товар x , то он приобрел бы его 24 ед. (24 : 1), а если бы весь доход был истрачен на товар y , то его было бы куплено 16 ед. (24 : 1,5). Если нанесем соответствующие точки на график и соединим их, то получим графическое изображение бюджетной линии (рис. 5.7).

Все товарные наборы, соответствующие точкам на бюджетной линии, стоят ровно 24 дол. Наборы, представленные точками ниже бюджетной линии, обойдутся потребителю дешевле (набор F_4 стоит 20 дол.). Товарные наборы, соответствующие точкам, расположенным выше бюджетной линии, будут недоступны для потребителя в силу ограниченности его бюджета (набор F_2 стоит 28 дол.).

Расположение бюджетной линии прежде всего зависит от величины денежного дохода. Увеличение дохода при неизменных ценах приводит к параллельному сдвигу бюджетной линии вверх, а при снижении дохода – вниз (рис. 5.8, а).

Изменение цен товаров также приводит к перемещению бюджетной линии. Если цены на товары изменились одновременно и в равной мере, то имеет место параллельный сдвиг бюджетной линии, как в предшествующем случае (рис. 5.8, а). Уменьшение цены товара x приводит к повороту бюджетной линии против часовой стрелки вокруг точки пересечения бюд-

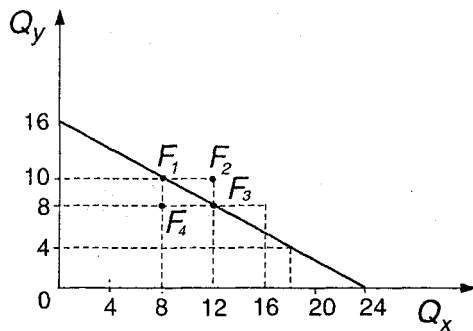


Рис. 5.7. Бюджетная линия

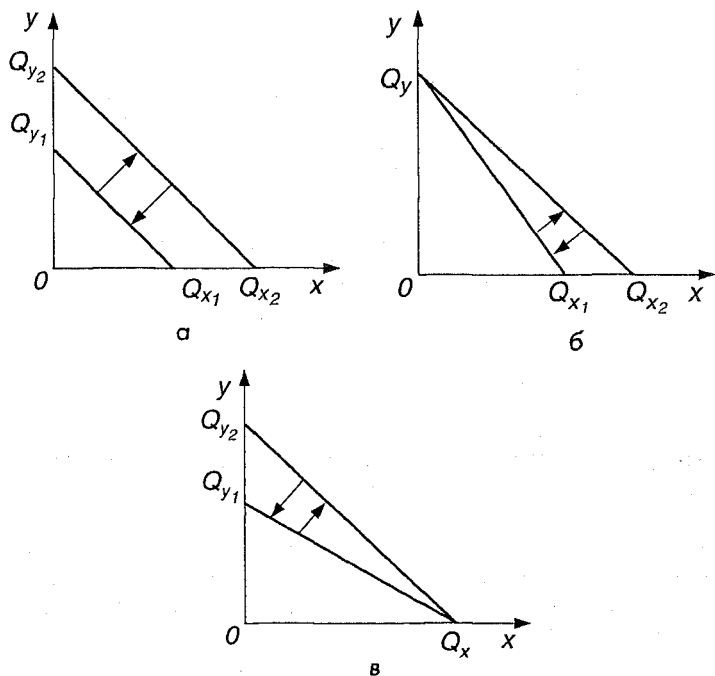


Рис. 5.8 (а, б, в). Перемещение бюджетной линии

жетной линии с осью ординат, а увеличение цены товара x — аналогичному повороту по часовой стрелке (рис. 5.8, б). Изменение цены товара y вызовет соответствующие перемещения бюджетной линии относительно точки ее пересечения с осью абсцисс (рис. 5.8, в).

Кривые безразличия и бюджетная линия используются для графической интерпретации ситуации потребительского равновесия. *Равновесие потребителя* соответствует такой комбинации покупаемых товаров, которая максимизирует полезность при данном бюджетном ограничении.

Совместим карту безразличия и бюджетную линию в одной системе координат (рис. 5.9).

Выбирая оптимальный набор товаров, потребитель преследует двоякую цель: во-первых, потратить доход, поэтому его интересуют комбинации, лежащие на бюджетной линии; во-вторых, занять максимально удаленную от начала координат кривую безразличия, чтобы получить максимальное удовлетворение.

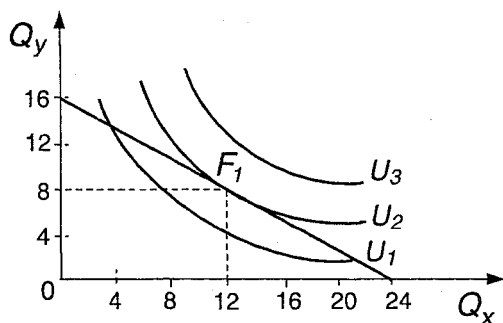


Рис. 5.9. Совмещение карты безразличия и бюджетной линии потребителя

Потребитель израсходует все свои деньги и получит максимально возможное удовлетворение, если он приобретет комбинацию товаров, соответствующую точке, где бюджетная линия совпадает с касательной к наивысшей из доступных кривых безразличия (в нашем примере точка F_1). В этой точке наклон бюджетной линии (P_x/P_y) равен наклону кривой безразличия (DY/DX).

Следовательно, условие равновесия может быть записано как $P_x/P_y = MRS_{xy}$ или $DY/DX = P_x/P_y$. Другими словами, в точке потребительского оптимума (наилучшего варианта решения задачи) предельная норма замены двух товаров равна обратному отношению цен этих благ.

Равновесие потребителя может изменяться под влиянием изменения цен. Так, снижение цены на один из товаров оптимального набора вызовет, во-первых, увеличение реального дохода потребителя, так как данный набор товаров можно приобрести за меньшую сумму денег и, во-вторых, желание потребителя замещать более дешевыми товарами другие продукты, которые стали теперь дороже. И хотя эти два процесса происходят одновременно, целесообразно общий эффект снижения цены разлагать на два эффекта — эффект дохода и эффект замещения. *Эффект дохода* заключается в том, что с падением цены товара при неизменном номинальном доходе возрастает реальный доход потребителя, повышающий возможность потребления данного товара. *Эффект замещения* проявляется в том, что с уменьшением цены товара появляется возможность замещать им в потреблении более дорогие товары-субституты.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Бюджетная линия	Предельная норма замещения
Закон предельной полезности	Предельная полезность
Карта безразличия	Равновесие потребителя
Кривая безразличия	Экономические блага
Общая полезность	Эффект дохода
Полезность	Эффект замещения
Потребность	

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Теория потребления предполагает, что потребитель стремится максимизировать:
 - а) общую полезность;
 - б) разницу между общей и предельной полезностью;
 - в) среднюю полезность;
 - г) каждую из перечисленных величин.
2. Понятие *предельная полезность* означает:
 - а) максимальную полезность при покупке в расчете на единицу товара;
 - б) прирост общей полезности при потреблении дополнительной единицы товара;
 - в) величину, равную общей полезности товара, деленную на число купленных единиц.
3. Кривая безразличия – это кривая:
 - а) которая показывает альтернативные наборы товаров, обеспечивающих одинаковый уровень полезности;
 - б) проходящая по касательной к бюджетной линии, определяя равновесие потребителя;
 - в) на которой представлены все уровни доходов потребителя;
 - г) фиксирующая предпочтения потребителей.
4. Предельная норма замещения:
 - а) всегда положительна;
 - б) представляет собой отношение предельных полезностей товаров-заменителей;
 - в) показывает, от какого количества одного блага потребитель должен отказаться для приобретения единицы другого блага так, чтобы уровень общей полезности не изменился;
 - г) характеризует наклон бюджетной линии;
 - д) ни один из ответов не является верным.
5. Какой ряд значений общей полезности иллюстрирует закон убывающей предельной полезности:
 - а) 20, 30, 40, 50;
 - б) 20, 45, 75, 110;
 - в) 20, 35, 45, 60;
 - г) 20, 25, 27, 28.

6. Цена товара A составляет 3 р. Цена товара B – 1,5 р. Потребитель желает максимизировать удовлетворение от покупки товаров A и B . При этом он оценивает предельную полезность товара B в 60 ед. Как потребитель оценит предельную полезность товара A ?
7. Предположим, что потребитель имеет доход в 8000 р., цена товара A равна 1000 р., а цена товара B – 500 р. Какая из следующих комбинаций товаров находится на бюджетной линии:
- 8 A и 1 B ;
 - 7 A и 1 B ;
 - 6 A и 6 B ;
 - 5 A и 6 B ;
 - 4 A и 4 B .
8. Цена товара A составляет 1,5 ден.ед., товара B – 1 ден.ед. Если потребитель оценивает (в ютилях) предельную полезность товара B в 30 ютилей и желает максимизировать полезность покупки товаров A и B , тогда он должен принять предельную полезность товара A за:
- 15 ютилей;
 - 20 ютилей;
 - 30 ютилей;
 - 45 ютилей.



ЛИТЕРАТУРА

1. Курс экономической теории / под ред. М.И. Плотницкого, А.Н. Тура. Мн., 1998.
2. Курс экономической теории / под ред. А.В. Сидоровича. М., 2001.
3. Носова С.С. Экономическая теория / С.С. Носова. М., 1999.

Глава 6

ПРЕДПРИЯТИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

6.1. Организационные формы бизнеса. Сушность и виды предприятий

Мы рассматриваем предприятие в рыночной экономике с двух позиций. С одной стороны, для нас важно рассмотреть организационные формы предприятий, т. е. каким образом может быть организован бизнес в рыночной экономике, а с другой стороны, мы должны проанализировать микроэкономические основания функционирования любого предприятия, рассмотреть законы, согласно которым предприятие или

фирмы в рыночной экономике принимают производственные решения.

Предпринимательская фирма – это организация, формируемая и управляемая с целью получения прибыли для ее владельцев посредством производства одного или более товаров для продажи на рынке. Фирмы осуществляют свою деятельность, базируясь на одной или нескольких структурных единицах, которые представляют собой обособленные производства, отделения или площадки, на которых собственники фирмы либо наемные рабочие осуществляют производственные операции.

В любой хозяйствующей системе фирмы или предприятия выступают в качестве производителя товаров и потребителя ресурсов. Деятельность предприятия или фирмы может протекать в различных организационно-правовых формах. В Гражданско-правовом кодексе Республики Беларусь выделено семь возможных форм организации предприятий: полное и командитное товарищество, общество с ограниченной ответственностью и с дополнительной ответственностью, закрытое и открытое акционерное общество, унитарное предприятие и производственный кооператив. Несмотря на многообразие, их можно объединить в три основные группы, важные для экономического анализа, – это индивидуальное предприятие, партнерство и корпорация.

У каждой из форм организации есть преимущества и недостатки, поэтому каждый предприниматель или группа предпринимателей решает организовать бизнес в той форме, которая наилучшим образом отвечает технологическим, отраслевым особенностям фирмы, соответствует финансовым возможностям и имеющимся ресурсам.

Индивидуальное предприятие – форма организации бизнеса, при которой фирма находится в собственности и под контролем одного владельца, который берет на себя весь риск убытков и получает всю прибыль.

Партнерства (товарищества) – форма организации бизнеса, когда у фирмы имеется два или более владельца, которые берут на себя весь риск убытков и получают всю прибыль.

Корпорация – форма организации бизнеса, которая действует как самостоятельное юридическое лицо и владельцами которой являются два или более физических лица, называемые совладельцами или держателями капитала. Статус корпорации схож со статусом физического лица – она может высту-

пать в суде, подавать судебные иски, выдавать и получать ссуды, заключать контракты и т. д.

Индивидуальное предприятие имеет следующие преимущества по сравнению с другими формами организации бизнеса:

- ◆ незначительные суммы для организации фирмы;
- ◆ предприятие легко создается и ликвидируется;
- ◆ владелец имеет льготное налогообложение, как правило, ему принадлежит вся прибыль.

Индивидуальные предприятия эффективны в быстрообновляющихся, рискованных сферах: в сфере исследований; в области высоких технологий, если услуги или продукты фирмы имеют очень малую рыночную нишу. Однако такие предприятия испытывают сложности с привлечением дополнительных источников финансирования, имеют небольшой капитал. Отсутствует преемственность и владелец несет неограниченную ответственность, т. е. рискует всем своим имуществом.

Партнерства или товарищества имеют возможность не только объединять средства для организации бизнеса, но и заинтересовывать талантливых работников в сотрудничестве перспективой впоследствии стать партнерами. Партнерство растет и имеет по сравнению с индивидуальными предприятиями больше возможностей для получения внешних источников финансирования. К недостаткам этой формы бизнеса относятся следующие: фирма распускается со смертью одного из партнеров, трудно выводить средства из общего капитала, существует вероятность конфликтов между партнерами. Партнерства, как правило, эффективны в сферах с нишевой специализацией: электротехника для автомобилей, производство гребных винтов, станции техобслуживания, бухгалтерские и аудиторские фирмы, инвестиционные банки. По статистике США на долю партнерств приходится 10% фирм, а по объему производства – 4%.

Корпорации появляются в тех сферах, где требуется, как правило, значительный капитал для организации дела и существует потребность в распределении риска между участниками. Это единственная форма бизнеса, где существует ограниченная ответственность, которая предполагает, что совладельцы корпорации несут риск только в размере внесенной в капитал корпорации доли, т. е. их потери ограничиваются только долей в капитале, они не рискуют всем своим имуществом.

У корпорации ничем не ограничен срок существования, владельцы могут меняться и легко передавать права владения через продажу или передачу акций или доли капитала. Корпорации доступны все известные способы привлечения внешних источников финансирования – кредит, выпуск акций и облигаций. Корпорации способны к росту и освоению крупных инвестиционных проектов. Но корпорации можно организовать, если планируемые выгоды от ее работы намного превысят издержки по ее существованию. Корпорации подвергаются двойному налогообложению, государственному регулированию, выполняют жесткие требования по раскрытию информации. 20% фирм существует в виде корпораций по американской статистике, но на их долю приходится 90% объема продаж. По нашим статистическим данным тоже можно проследить, какая доля объема производства приходится на предприятия с различной формой собственности.

6.2. Предпринимательство. Производство как процесс использования факторов производства.

Факторы производства

Инициатива создания любой фирмы принадлежит предпринимателю или группе предпринимателей. Предприниматель – это тот человек, который способен взять на себя риск по созданию фирмы и нести в дальнейшем риск убытков. *Предприниматель* – личность, которая осознает свои возможности и использует ресурсы для реализации инновационных идей в рамках новых, тщательно спланированных предприятий.

Для организации фирмы предприниматель аккумулирует ресурсы и соединяет их особым образом, позволяющим открыть и развивать бизнес.

Напомним, что ресурсы производства – это совокупность природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей. Как только ресурсы вовлекаются в производство и начинают предоставлять услуги, они становятся факторами производства. Фактор производства – это та категория, которая обозначает уже реально вовлеченные в процесс производства ресурсы. Иными словами, *факторы производства* – это собственно услуги производящих ресурсов. Поэтому *производство можно рассматривать как взаимодействие различных факторов производства.*

Традиционно ресурсы подразделяются на четыре основные группы:

- ◆ природные – естественные силы и вещества, потенциально пригодные для использования в процессе производства, среди которых могут быть исчерпаемые и неисчерпаемые, возобновляемые и невозобновляемые.

- ◆ материальные – все созданные человеком средства производства, которые сами являются результатом производства;

- ◆ трудовые – население в трудоспособном возрасте, которое в качестве ресурса оценивают по социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному уровню;

- ◆ финансовые – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.

Природные, материальные и трудовые ресурсы присущи любому производству, поэтому они получили название *базовых*. Финансовые ресурсы иногда называют *производными*. Значимость отдельных видов ресурсов изменялась по мере перехода от доиндустриальной к индустриальной, и от нее – к постиндустриальной эпохе. В доиндустриальном обществе приоритет принадлежал природным и трудовым ресурсам, в индустриальном – материальным, в постиндустриальном – информационным и интеллектуальным ресурсам.

В качестве *основных факторов производства* выделяются:

- ◆ земля – используемые в производственном процессе естественные (природные) ресурсы, земля может выступать объектом собственности и объектом хозяйствования;

- ◆ капитал – ресурсы, созданные в результате производственной деятельности и используемые для производства товаров и услуг; те блага, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека: машины, инструменты, здания и сырье; инвестиционные товары;

- ◆ труд – совокупность умственных и физических способностей и усилий людей, непосредственно занятых в процессе производства.

Выходя за строгие рамки микроэкономического анализа, уровнем которого, как правило, является фиксированный уровень научно-технического прогресса, в качестве факторов производства рассматривают *информацию* и *время*, выделяют особую роль *науки*. Эффективность любого производства становится зависимой от степени доступности информации, от

времени и затрат на ее приобретение, от способности воспринимать инновационные идеи.

Предпринимательство, предпринимательский талант рассматривается как фактор производства, как поток услуг (усилий), направленных на соединение и организацию работы остальных факторов производства.

Теория факторов производства* закрепила идею о равноправном участии в производстве трех основных факторов производства и их доходности для владельцев соответствующих факторов: земля приносит ренту, труд – заработную плату, капитал – процент. Эта теория послужила основой для факторного анализа производства, формулирования производственной функции.

Понятие *производство* традиционно связывается с процессом изготовления, создания определенных материальных, осязаемых благ. Однако экономическая наука наделяет производство более широким, универсальным содержанием. Она рассматривает производство как любую универсальную деятельность по использованию естественных ресурсов, включая и ресурсы самого человека, для получения материальных и нематериальных благ. Например, как *производство в широком смысле слова* воспринимается производство свеклы и ее доставка транспортным предприятием, постановка спектакля и услуги врача. Но между производством «хлеба и зрелищ» так много «технологических» различий, что предложить единую теорию производства до сих пор никому не удавалось. Роль такой теории сегодня выполняет теория материального производства, понимаемая как процесс превращения производственных ресурсов в продукт. Экономическая наука исходит из того, что любое общество находится в ситуации сочетания безграничных потребностей и ограниченных ресурсов. Отсюда и процесс производства воспринимается как поиск оптимального сочетания факторов производства для минимизации затрат и максимизации отдачи или прибыли. Само производство рассматривается как процесс использования рабочей силы и оборудования в сочетании с природными ресурсами и материалами для изготовления необходимых товаров и выполнения услуг.

Современная экономическая теория в качестве *основных поставщиков на рынок факторов производства рассматривает*

* Ее появление связывается с именем французского экономиста Ж.Б. Сэя (1767 – 1832).

домашние хозяйства. Большинство зданий, сооружений, а также оборудования принадлежит домашним хозяйствам. На рынках факторов производства домашние хозяйства продают право использования своих факторов. Единственным фактором, который не может быть полностью отчужден и предполагает участие собственника в процессе производства, является труд.

Основными потребителями факторов производства выступают фирмы (предприятия). Фирмы выступают на стороне предложения товаров и услуг. Любая фирма производит товары до какого-то предела и рабочих нанимает, руководствуясь определенными принципами. Что же заставляет ее поступать таким образом? Дело в том, что поведение фирм подчинено одному их фундаментальных экономических законов – закону убывания предельной производительности факторов производства.

Закон убывающей предельной производительности факторов производства состоит в том, что при увеличении использования одного (переменного) фактора (в то время как другие остаются постоянными) предельный продукт этого фактора будет уменьшаться.

Экономисты называют предельной производительностью фактора производства увеличение объема производства выпуска продукции, которое вызвано применением дополнительной единицы этого фактора.

Именно с изменением количества переменного фактора и связано любое изменение объема выпускаемой продукции в коротком периоде. *Закон убывающей (предельной) производительности факторов производства* в общем виде звучит так: *если один из факторов производства является переменным, а другие постоянными, то, начиная с некоторого момента предельная производительность каждой из следующей единицы переменного фактора уменьшается.* Закон подразумевает, что производительность неуклонно уменьшается. Более того, закон имеет место лишь при неизменной технологии и не имеет отношения к изменению производительности при изменении ее уровня.

К каким же ситуациям применим закон? Предположим, вы – управляющий фирмой, производящей обувь. У вас есть оборудование, помещение, территория. Сколько все же вам надо производить пар обуви? Тем более вы обнаружили, что цена растет на вашу продукцию. Конечно, можно увеличить про-

изводство, купить дополнительное оборудование, изменить технологию на более эффективную. Но удержится ли благоприятная конъюнктура столь долго, пока вы будете вводить новшества? Становится очевидно, что за короткий промежуток времени вы можете, пожалуй, только нанять дополнительное количество рабочих (они-то и есть переменный фактор), перерабатывать больше сырья, а остальные факторы останутся постоянными (например, размер помещения, количество станков). Вот тут и вступает в силу закон убывающей производительности, который гласит, что, начиная с некоторого момента, каждая следующая используемая единица переменного фактора приносит меньшее приращение общего выпуска продукции, чем предыдущая (или предельная производительность переменного фактора производства рано или поздно начинает снижаться). Вообще данный закон формальным образом был выведен эмпирически на основании многочисленных наблюдений, и впервые сформулирован применительно к сельскому хозяйству известным французским экономистом А. Тюрго в конце XVIII века. В подтверждение этого закона всегда приводится пример о том, что не будь данного закона, при увеличении применяемого труда и капитала можно было бы вырастить весь мировой запас продовольствия на участке площадью в 1 га. Но ведь каждый дополнительный центнер пшеницы требует дополнительных затрат и в какой-то момент, согласно закону убывающей производительности, прибавка урожая от каждой порции дополнительных затрат начнет уменьшаться. Все больше усилий нужно, чтобы получить увеличение урожая. И в какой-то момент действительно затраты превысят отдачу (или цену, по которой продается пшеница). Производство большего количества пшеницы станет невыгодным, как только дополнительные издержки (чуть позже мы их назовем предельные) на производство 1 центнера превысят цену одного центнера. А что же будет в момент, когда они сравняются? Производитель окажется в состоянии равновесия, он достигнет максимального объема продукции при минимальных издержках и прекратит увеличивать производство.

К концу XIX – началу XX в. ученые пришли к пониманию универсального характера закона убывающей производительности. Ведь и для промышленного производства в краткосрочном периоде всегда существуют постоянные факторы. Это и оборудование, и территория, и возможности эффективного управления. Любое производство представляет собой соеди-

нение производственных факторов в некотором технологическом процессе для получения товаров и услуг. И в краткосрочном периоде, когда технологический процесс остается неизменным, а количество хотя бы одного фактора производства фиксировано, неизбежно наступает такой момент, когда каждая следующая единица переменного фактора будет вызывать меньшее увеличение выпуска продукции, чем предыдущая.

Это обстоятельство дает возможность в дальнейшем определить равновесное положение производителя, а также вид и характер издержек производства.

Кроме того, стоит обратить внимание на то, что теория производства в целом симметрична теории потребительского выбора, с которой вы уже знакомы с той разницей, что ее составляющие могут быть определены количественно.

Фирма является самостоятельной экономической единицей, стремящейся к максимизации прибыли. При принятии решений ей необходимо исходить из следующих предположений:

- ◆ предложение любого товара зависит от его издержек;
- ◆ издержки производства фирмы зависят от количества производимой продукции;
- ◆ выбор объема производства должен максимизировать прибыль;
- ◆ заданный объем продукции производить с наименьшими издержками.

В поведении фирмы выделяют краткосрочный и долгосрочный периоды.

Краткосрочный период – это период времени, в течение которого большинство производственных факторов фирмы не могут быть изменены. Как правило, в этом случае считается, что существует хотя бы один переменный фактор, в качестве которого часто выступает труд как наиболее мобильная сторона производства.

Долгосрочный период – это период времени, достаточно продолжительный для того, чтобы фирма успела приспособиться к требованиям изменившейся ситуации. В этом случае все факторы считаются переменными. Естественно для каждой фирмы и отрасли определение краткосрочных и долгосрочных периодов совершенно индивидуально: возможно, швейному производству достаточно для изменения всех факторов производства 2–3 месяца, а автомобильной отрасли – 2–3 года.

В процессе создания продуктов и услуг фирма особым образом соединяет факторы производства. Их взаимодействие описывается *производственной функцией*. Как правило, в микроэкономическом анализе используется двухфакторная функция, которая имеет следующий вид:

$$Q = f(L, K),$$

где Q – объем производства, L – затраты труда, K – затраты капитала.

Смысл производственной функции – нахождение наиболее выгодной комбинации капитала и труда (земля обычно в расчет не принимается) для конкретных ситуаций с целью роста объемов производства, а также в определении пределов замещения ручного труда машинами для получения максимального дохода. Это связано с тем, что общество находится в условиях выбора и вынуждено тем или иным способом решать проблему ограниченности ресурсов и безграничности потребностей.

Производственная функция описывает максимальный объем выпуска продукции, который фирма может произвести при каждом конкретном сочетании факторов производства. Производственная функция строится для каждой данной технологии. Улучшение технологии отражается в новой производственной функции. Для каждого производства существует своя функция. Но, тем не менее, производственная функция, независимо от особенностей производства и технологии, обладает следующими общими свойствами:

1. Существует предел увеличения объема производства, который может быть достигнут увеличением затрат одного фактора при прочих равных условиях. Если мы фиксируем объем оборудования и привлекаем дополнительную рабочую силу, это даст увеличение объема производства, однако не бесконечно (уместно вспомнить тот самый закон убывающей предельной производительности).

2. Существует определенная *взаимодополняемость факторов производства*. Например, новое или специфическое оборудование требует квалифицированной рабочей силы.

3. Возможна определенная *взаимозаменяемость факторов* без уменьшения объема производства. Высококачественные ковры могут быть произведены при большом количестве ручного труда и относительно небольших затратах капитала или же при высокотехнологичном производстве и при той же технологии.

4. Производственная функция не допускает расточительных или нерентабельных производственных процессов, т. е. она предполагает, что фирмы могут использовать каждое сочетание факторов с максимальной эффективностью.

Результаты сочетания факторов производства с целью максимизации выпуска продукции отражаются в производственной сетке. **Производственная сетка** – это таблица, которая описывает производственную функцию для определения максимального объема выпуска, который может быть осуществлен для каждой данной комбинации факторов (табл. 6.1).

Таблица 6.1. Производственная сетка

Затраты капитала, К (ед. к)	Затраты труда, L (ед. труда)		
	L=1	L=2	L=3
K=1	20	30	55
K=2	30	60	75
K=3	55	90	110

Каждый результат в табл. 4.1 представляет собой максимальный объем выпуска при соответствующем сочетании факторов L и K. Например, использование 3 ед. капитала и 2 ед. труда даст 90 ед. готовой продукции. Данная информация, т. е. производственная функция, может быть изображена графически с помощью изоквант.

Изокванта – это кривая, отражающая множество минимально необходимых комбинаций ресурсов, которые могут быть использованы для производства данного объема продукции.

На рис. 4.1 изображена изокванта (Q), которая соответствует определенному выпуску продукции при

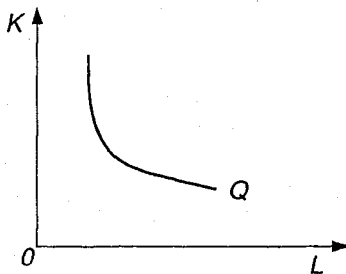


Рис. 6.1. Изокванта

различных комбинациях труда и капитала. Изокванта похожа на кривую безразличия потребителя, имеет такой же отрицательный наклон, но отражает альтернативные варианты комбинации затрат для производства определенного объема продукции.

Чем дальше от начала координат находится изокванта, тем больший объем продукции она представляет. Традиционно она имеет вогнутую к началу координат форму. Если факторы L и K взаимозаменяемы, то изокванта будет иметь форму прямой (рис. 6.2), а если они находятся в жесткой взаимодополняемости (в фиксированных пропорциях между факторами), то форму прямого угла (рис. 6.3).

Традиционная изокванта предполагает не полную замещаемость факторов. Способность замещаться, т. е. наклон и вогнутость изоквант, описывается с помощью предельной нормы технологического замещения ($MRTS$ – англ. marginal rate of technological substitution) $MRTS_{LK} = -\Delta K / \Delta L$.

Предельная норма замещения капитала трудом $MRTS_{LK}$ определяется величиной капитала, которую может заменить каждая единица труда, не вызывая изменения объема выпуска. $MRTS_{LK}$ равна наклону касательной в любой точке изокванты, умноженной на 1. Выпуклая форма изоквант показывает, что предельная норма замещения капитала трудом уменьшается по мере движения вдоль кривой. Это означает, что каждый час труда может замещать все меньшее и меньшее количество часов работы машин, когда капитал заменяется трудом, а производство остается на том же уровне. Причина уменьшения $MRTS$ как раз в том, что факторы не являются абсолютно взаимозаменяемыми, как правило, они в

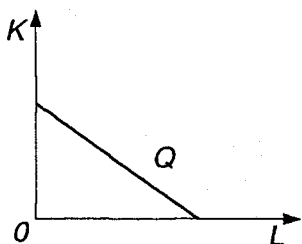


Рис. 6.2. Изокванта для совершенно взаимозаменяемых факторов

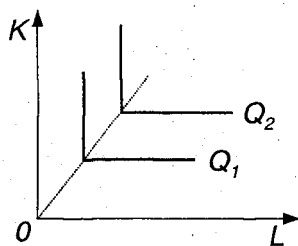


Рис. 6.3. Изокванты для фиксированных пропорций между факторами

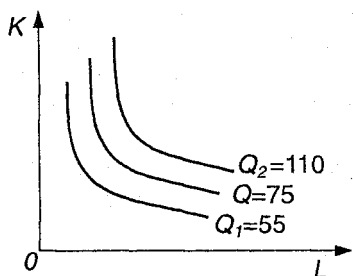


Рис. 6.4. Карта изоквант

большей степени дополняют друг друга, но не в жесткой пропорции (рис. 6.3). Каждый фактор может делать то, что другой фактор не может или делает хуже. Поэтому сокращение работы станков, скажем на 100 часов, потребует намного больше времени для труда. Эти трудности отражает кривизна изокванты. Она будет более

ровная для производства мебели, где относительно легко заменить машины ручным трудом и будет выглядеть как на рис. 6.3) для химической промышленности, где $MRTS_{LK}$ к нулю и замена капитала ручным трудом почти невозможна. В случае абсолютной взаимозаменяемости факторов $MRTS$ постоянна (см. рис. 6.2)).

На рис. 6.4 изображено несколько (их может быть бесконечное множество) изоквант согласно производственной сетке фирмы. Они представляют собой карту изоквант. **Карта изоквант** – это ряд изоквант, отражающий максимально достижимый выпуск продукции при любом наборе факторов. Например, объем 55 единиц достижим при $K=3, L=1$ и при $K=1, L=3$.

Какой же объем в этой ситуации выберет фирма?

Ее решение будет зависеть от тех средств, которыми она располагает; от цен на ресурсы, которые она использует; от отдачи каждого из факторов производства.

Отвечив на этот вопрос, мы определим условие равновесия производителя, а для этого необходимо определить понятия продукта и издержек.

6.3. Издержки производства фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах

Бухгалтеры и экономисты по-разному трактуют издержки. Ведь стоимость чего-либо – это стоимость того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое. Издержки упущенных возможностей, или альтернативная стоимость, связаны со всеми теми вещами, от которых вы отказываетесь ради

приобретения желаемого блага. Когда экономисты говорят об издержках, они включают в них альтернативные издержки. Предположим, покупка минипекарни обходится в 300 тыс. дол. Если бы потенциальный покупатель пекарни предпочел хранить деньги на счетах под 5%, то получал бы 15 тыс. дол. в год. И если все-таки велико желание печь булочки, то владелец этого производства отказывается от 15 тыс. и именно они являются издержками упущенных возможностей (причем мы считаем, что это была лучшая из упущенных альтернатив). Для экономиста это неявные издержки. Что касается бухгалтера, то он не имеет права их считать, так как отсутствуют соответствующие денежные потоки. Бухгалтеры рассматривают только явные издержки. Экономические затраты – это сумма явных и неявных издержек.

Подсчитаем издержки работы за год некоего предпринимателя, который вместе с женой работает на своей ферме и имеет троих наемных работников (табл. 6.2).

Таблица 6.2. Экономические и бухгалтерские издержки (данные условные)

Издержки (р.)	Бухгалтерские издержки (р.)	Экономические издержки (р.)
Заработки троих наемных работников	40 000	40 000
Выплата процентов по ссуде	10 000	10 000
Амортизация (1/5 стоимости капитала)	20 000	20 000
Разное (материалы, семена, топливо, удобрения и т. д.)	20 000	20 000
Неявный заработок предпринимателя	0	30 000
Неявная земельная рента	0	40 000
Неявный заработок жены	0	10 000
Неявный процент на капитал	0	3000
ВСЕГО	90 000	173 000

В начале года предприниматель взял ссуду в размере 50 000 р. под 20 % годовых. 100 000 р. составляла первоначаль-

ная стоимость тракторов, плугов и другого оборудования. Сейчас их рыночная стоимость – 80 000 р. Для возмещения затрат на капитал рассчитал и величину амортизации, она составляет 1/5 от 100 000 р. А теперь посмотрим, от чего отказался предприниматель и его семья ради собственной фермы? От места управляющего на другой ферме, где он получал бы 30 000 р.; от заработка жены в другом месте – 10 000 р.; от сдачи в аренду собственных 200 га земли (неявный доход = 200 га · 200 р. = 40 000 р.), и, наконец, у него могли быть 30 000 р., которые он мог получить, продав оборудование за 80 000 р. и погасив ссуду в 50 000 р. Эти деньги он ссудил бы под 10% и имел доход 3000 р., но он отказался и не ошибся, потому что даже при столь высоких экономических издержках (173 000 р.) его доход превышает все издержки и составляет, скажем, 210 000 р.

Так как экономисты и бухгалтеры по-разному смотрят на издержки, то и методы исчисления прибыли отличаются. Экономист исчисляет *экономическую прибыль* как разницу между доходом и суммой явных и неявных издержек. Бухгалтер считает *бухгалтерскую прибыль* как разницу между доходом и явными издержками. Очевидно, что первая меньше второй на сумму неявных (альтернативных) издержек.

Отсюда, сумма денег, вырученная фирмой в результате реализации произведенной продукции, называется *общим доходом (TR)*.

Сумму, которая уходит на приобретение производственных ресурсов, называют *совокупными издержками (TC)*. А *прибыль* – это разница между доходом и издержками.

Неявные издержки – это стоимость услуг факторов производства, которые используются в процессе производства, но не являются покупными (например, принадлежали владельцу фирмы). Их величина равна денежным потокам, которые могли бы быть получены при наилучшем альтернативном использовании. Они трудно поддаются учету в контрактах и редко являются до конца оцененными в денежной форме. Это и труд собственника фирмы, и аренда собственного помещения, и процент на собственный капитал.

Явные издержки – величина платежей за приобретаемые факторы (зарплата наемных рабочих, выплаты поставщикам материальных ресурсов, выплаты по кредитам банкам, оплата транспорта, энергии и т. д.).

Все эти издержки, как правило, являются *возвратными* и учитываются при принятии экономических решений наравне

с экономическими (альтернативными) издержками. **Возвратные издержки** – это издержки, которые фирма может не нести, прекратив свою деятельность.

Пожалуй, только одна категория издержек не учитывается при принятии важных для фирмы решений о масштабах деятельности – **невозвратные издержки**. Невозвратные издержки связаны с ранее совершенными и невозместимыми в момент закрытия фирмы расходами. К ним относятся расходы на создание узкоспециализированного оборудования, расходы на рекламу и т. д.

Период, в течение которого фирма собирается реализовать те или иные решения, накладывает на издержки свои особенности.

В поведении фирмы выделяют **краткосрочный** и **долгосрочный периоды**. В краткосрочном периоде некоторые факторы, как вы уже знаете, не могут быть изменены. И издержки, связанные с их приобретением и использованием, не зависят от объема производимой продукции. Такие издержки называются **постоянными** (FC – англ. *fixed costs*). Те издержки, величина которых зависит от объема продукции, называются **переменными** (VC – англ. *variable costs*). В сумме они представляют **совокупные (валовые) издержки** (TC – англ. *total costs*):

$$TC = FC + VC.$$

При нулевом объеме производства совокупные издержки равны сумме постоянных издержек.

Как правило, к постоянным издержкам относятся расходы на оборудование, помещение, минимальный штат и т. д., расходы, которые не зависят от объема производства. На рис. 6.5 кривая постоянных издержек представлена прямой (FC).

Переменные издержки включают расходы на заработную плату, сырье, топливо, транспортные услуги. Чаще всего переменным фактором является труд, а постоянным – капитал, если рассматривать двухфакторную производственную функцию.

На рис. 6.5 переменные (VC) и совокупные (TC) издержки представлены восходящими кривыми. Они имеют одинаковую форму, так как постоянные издержки в краткосрочном периоде неизменны.

Тем не менее, характер изменения общих издержек не позволяет ответить на важный для любой фирмы вопрос. *Каковы издержки увеличения производства дополнительной единицы*

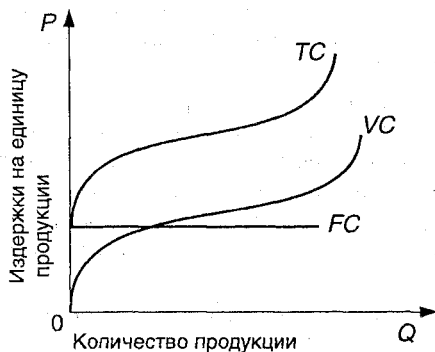


Рис. 6.5: Совокупные, переменные и постоянные издержки

продукции? Где тот предел, после которого будет невыгодно наращивать объем производства?

На этот вопрос поможет ответить анализ предельных и средних издержек.

Средние издержки — это издержки в расчете на единицу продукции (P). Соответственно, достаточно просто найти средние постоянные издержки (AFC — англ. *average fixed costs*), средние переменные (AVC — англ. *average variable costs*) и средние валовые (ATC — англ. *average total costs*).

$$AFC = FC/Q; \quad AVC = VC/Q; \quad ATC = TC/Q = AFC + AVC.$$

Как мы увидим в следующей главе, средние издержки фирме необходимо знать для того, чтобы сравнивать с ценой и на этой основе решать, возможно ли дальнейшее производство, терпит ли фирма убытки или есть все основания увеличивать предложение продукции. Но сейчас их важно сравнить с еще одним видом издержек, а именно с предельными издержками.

Предельные издержки (MC — англ. *marginal costs*) — это издержки на производство еще одной дополнительной (предельной) единицы продукции:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Рассчитываются как приращение совокупных или переменных издержек в краткосрочном периоде при увеличении объема продукции на единицу (см. рис. 6.5).

На рис. 6.6. показаны закономерности взаимодействия средних и предельных издержек.

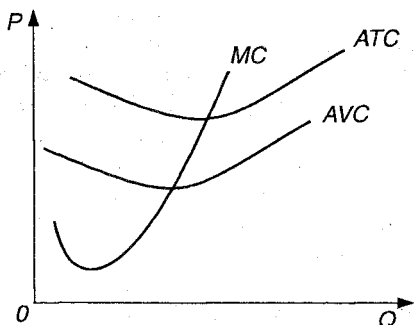


Рис. 6.6. Закономерности взаимодействия средних и предельных издержек

Обратите внимание, что кривые AC и AVC по мере увеличения выпуска продукции сближаются в краткосрочном периоде. Это происходит потому, что средние постоянные издержки (AFC) в рамках короткого периода уменьшаются по мере увеличения объема выпуска.

Каждая из кривых средних издержек имеет U -образную форму. Кривая MC показывает, что при росте объемов производства вовлекаются все новые ресурсы, нанимаются, скажем, новые рабочие. По мере увеличения каждый из новых рабочих приносит все меньшую отдачу согласно закону убывающей производительности. Ведь они работают на тех же площадях, на ограниченном количестве станков. Постепенно они начинают мешать друг другу и их производительность и отдача начинают резко падать, а издержки по найму каждого дополнительного рабочего резко возрастают на отрезках больших объемов производства.

Существует общая зависимость между предельными и средними издержками (см. рис. 6.6). Опишем эту зависимость.

1. Если кривая MC лежит ниже кривой AVC , то AVC уменьшаются.

2. Если кривая MC лежит выше кривой AVC , то кривая AVC возрастает.

3. Возрастающая кривая MC пересекает кривую AVC в точке ее минимума.

4. Кривая MC пересекает кривые AVC и ATC в точках минимума.

Это свойства кривых любых фирм. Нам эти выводы понадобятся в следующей главе, в которой мы будем анализировать условия максимизации прибыли фирмы.

Нижняя точка U-образной кривой ATC соответствует объему выпуска, при котором достигаются минимальные средние издержки. Следовательно, этот объем является эффективным масштабом фирмы. *Эффективный масштаб фирмы* – объем производства, при котором достигаются минимальные средние совокупные издержки. При низких объемах производства кривая MC ниже кривой ATC и ATC убывает. Если после пересечения с кривой MC кривая ATC выше кривой MC , то издержки ATC возрастают. Следовательно, точка пересечения кривых является точкой минимума кривой средних совокупных издержек ATC . Точка минимума играет ключевую роль в анализе конкурентной фирмы.

Как вы помните, деление издержек на переменные и постоянные обусловлено периодом, в течение которого фирма может манипулировать факторами производства. Все тот же автомобильный концерн за несколько месяцев может увеличить производство автомобилей только за счет найма дополнительных рабочих, но если у концерна для расширения производства есть несколько лет, то за это время изменить масштабы производства можно за счет строительства новых заводов, изменения количества станков, производственных помещений и т. д., т. е. за счет той части, которая была неизменна в короткий период. Таким образом, в долгосрочном периоде все факторы переменные и зависят от объема производства.

Кривая долгосрочных издержек $LATC$, как видно на рис. 6.7, имеет более плоскую форму, чем аналогичные кривые в краткосрочном периоде. Проходит как касательная к краткосрочным кривым ATC_1, ATC_2, ATC_3 .

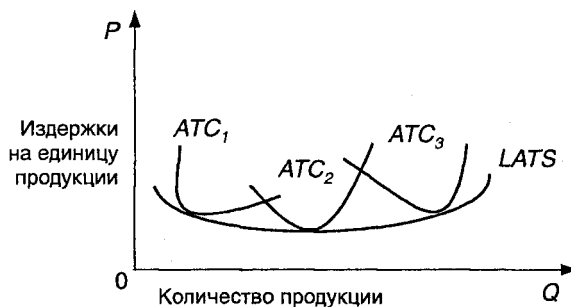


Рис. 6.7. Средние совокупные издержки в долгосрочном и краткосрочном периодах

Обратите внимание, что каждая из краткосрочных кривых ATC соответствует предприятию, размеры которого больше предыдущего. ATC_1 соответствует малое предприятие, ATC_2 – среднее, а ATC_3 – крупное предприятие. При движении по долгосрочной кривой $LATC$ мощности предприятий изменяются соответственно объему выпуска продукции.

Когда средние совокупные издержки ($LATC$) в долгосрочном периоде убывают при возрастании объема производства, имеется экономия, обусловленная ростом масштабов производства, или, иначе говоря, наблюдается **положительный эффект масштаба производства**. На графике это соответствует нисходящей части кривой $LATC$. Когда с ростом объема производства ATC в долгосрочном периоде возрастают в большей пропорции, чем объем производства, имеет место увеличение затрат, обусловленное масштабом производства, или отмечается отрицательный масштаб производства. На рис. 6.7 это восходящая часть кривой $LATC$. Если же ATC в долгосрочном периоде изменяется в той же пропорции, что и объем производства, то речь идет о **постоянном положительном эффекте масштаба производства**.

Если речь идет о средних долгосрочных издержках одной фирмы, то она скорее всего будет иметь положительный эффект при низких объемах производства, постоянный эффект – при средних объемах и отрицательный эффект – при высоких (рис. 6.8). Рост производства в 2 раза (с 10 до 20) обеспечивается ростом затрат в 1,5 раза. Рост производства в 2 раза (с 20 до 40) уже обеспечивается таким же приростом издержек, а при больших объемах двойное увеличение затрат вызывает рост производства только в 1,5 раза.

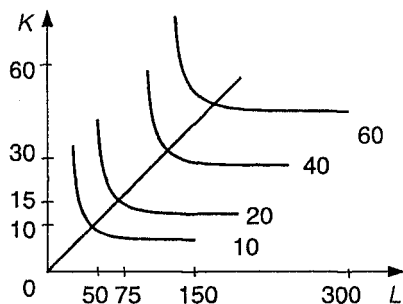


Рис. 6.8. Эффект масштаба производства и долгосрочные издержки

Экономия от масштаба может возникать потому, что на крупных предприятиях используются новейшие сборочные линии с большим числом рабочих, каждый из которых специализируется на конкретных операциях. Если бы компания ограничилась небольшим количеством автомобилей, она не смогла бы использовать передовые технологии и имела бы более высокие средние совокупные издержки.

Затраты, связанные с увеличением масштаба, могут быть обусловлены ростом сложности управления крупным предприятием. Чем больше производится машин, тем более становится раздутым штат управляющих, тем менее эффективна их работа по снижению издержек.

Для определения различных эффектов часто используются производственные функции. Наиболее часто применяемой является функция Кобба-Дугласа¹, которая имеет следующий вид:

$$Q = B L^{a_1} \cdot K^{a_2} \cdot M^{a_3},$$

где Q – объем выпуска, L , K – объемы соответственно приложенного труда и капитала, M – объем сырья и материалов, примененных в производстве, B и a – коэффициенты производства, учитывающие некие дополнительные условия производства.

Для каждой из отраслей собирается статистика по показателям труда, капитала и материалов, применяемых в отрасли, и по объемам производства. Чем длиннее статистический ряд, тем достовернее удастся рассчитать показатели B и a .

Считается, если сумма всех коэффициентов a равна единице, то в отрасли наблюдается постоянный эффект масштаба, если больше 1, то преобладает увеличивающийся масштаб, меньше 1 – отрицательный масштаб. Оказалось, что для многих отраслей (добыча угля в Великобритании, продукты питания в США, сбор хлопка в Индии т. д.) в разные годы был характерен постоянный масштаб или небольшой уменьшающийся. Стало быть, данные показатели дают определенный прогноз изменения объемов продаж в зависимости от проводимой политики издержек.

Существуют некоторые проблемы эмпирического подсчета издержек. Во-первых, не всегда легко подсчитать объем производства, чтобы оценить средние издержки или эффект мас-

¹ Является наиболее удачной моделью производственной функции. Была предложена в 1928 г. учеными *К.У. Коббом* и *П.Х. Дугласом*.

штаба производства в сфере услуг, медицинского обслуживания. В этом случае должна быть осуществлена поправка на качество. Во-вторых, необходимо помнить о различии бухгалтерских и экономических издержек, а также учитывать неявные издержки. В подобных случаях надо воспользоваться более сложными статистическими методами, убедиться, что все затраты учтены, не забыть о различиях в ценах на ресурсы в различных фирмах, и об изменениях технологий.

6.4. Экономическая и бухгалтерская прибыль фирмы

Чтобы определить условия максимизации прибыли фирмы необходимо знать, что такое средний, общий и предельный продукт, поскольку эти факторы обеспечивают получение дохода и прибыли. Рассмотрим краткосрочный период для которого характерно увеличение объема выпуска продукции за счет использования одного переменного фактора. Как правило, это труд. Результат производства в краткосрочном периоде отражен в табл. 6.3.

Таблица 6.3. Результаты производства с одним фактором

Затраты труда, L (в часах)	Затраты капитала, K (в часах)	Объем выпуска продукции, совокупный продукт, (TP)	Средний продукт, AP	Предельный продукт, MP
0	10	0	—	—
1	10	10	10	10
2	10	30	15	20
3	10	60	20	30
4	10	80	20	20
5	10	95	19	15
6	10	108	18	13
7	10	112	16	4
8	10	112	14	0
9	10	108	12	-4

Как видим, капитал остается на одном уровне – 10 ч и является постоянным фактором, а затраты труда на единицу продукции изменяются. Именно благодаря этому фактору изменяется и совокупный продукт (третий столбец табл. 6.3).

Совокупный продукт (TP – англ. *total product*) – это количество продукции, производимой при определенном количестве переменного фактора и при прочих неизменных факторах. В нашем примере он достигает максимума при увеличении затрат труда, равных 7 ед.

Средний продукт (AP – англ. *average product*) переменного фактора – это отношение совокупного продукта к использованному количеству этого фактора. Проще считать, что это отношение объема выпуска к количеству затрат труда: $AP = TP / L$.

В примере средний продукт сначала растет, а затем снижается как только затраты труда начинают превышать 4 час. Средний продукт – это производительность труда, поэтому его изменение есть не что иное, как демонстрация действия закона убывающей производительности. С некоторого момента, а именно с 4 часов производительность каждого дополнительного рабочего или каждого часа труда начинает снижаться.

В последнем столбце табл. 6.3 показан предельный продукт. **Предельный продукт** (MR – англ. *marginal product*) – это изменение при прочих равных условиях совокупного продукта переменного фактора в соответствии с изменением его количества. Точнее, это приращение совокупного продукта при использовании последней дополнительной единицы затрат труда: $MP = \Delta TP / \Delta L$.

Как и средний продукт, предельный продукт сначала увеличивается, но достигает своего максимума раньше, чем средний продукт, при затратах труда, равных 3 часам.

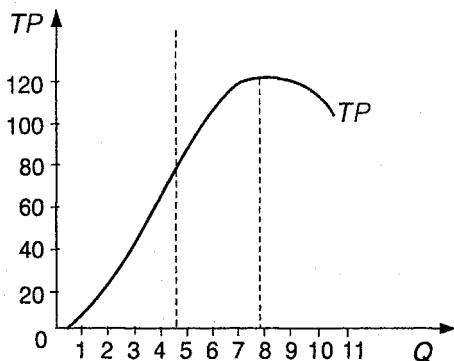


Рис. 6.9. Совокупный продукт

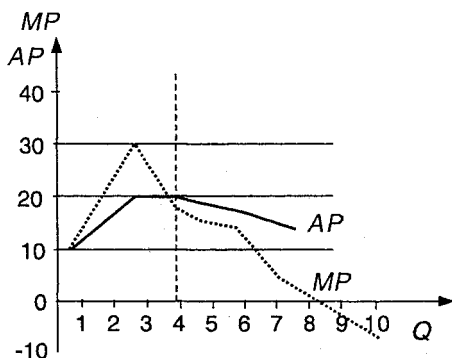


Рис. 6.10. Общий, средний и предельный продукт производителя

Все эти закономерности можно отразить графически. На рис. 6.9, согласно данным таблицы 6.3, изображена кривая совокупного продукта (TP). На рис. 6.10 — две кривые среднего и предельного продукта (AP , MP).

На графиках (рис. 6.9 и 6.10) видно, что совокупный продукт достигает максимума (112 ед.), когда предельный продукт (MP) равен 0. Производство становится неэффективным при затратах свыше 8 ч, и эта часть кривой выходит за рамки анализа, так как фирме технологически неэффективно производить продукт при затратах свыше 8 ч. Понятие эффективности исключает возможность отрицательного предельного продукта. Пока он положительный, у фирмы есть возможность увеличивать совокупный продукт. Когда $MP = 0$, фирма достигает максимального выпуска. Почему же она не может наращивать производство и дальше? Фирма действует как любой экономический агент рационально и поэтому посчитает бессмысленным увеличивать затраты труда, когда отдача от их использования, т. е. предельный продукт, отсутствует.

Кривые среднего и предельного продукта также взаимозависимы.

Если $MP > AP$, то AP возрастает, если же $AP > MP$, то AP снижается. Скажем, если у фирмы один служащий и его производительность 10, то и его $MP = 10$. Нанимается второй служащий с предельным продуктом труда 20. Это явно больше, чем средний продукт при одном служащем ($20 > 10$) и при двух ($20 > 30/2$, т. е. $30 > 15$). Таким образом, пока нанимаются рабочие, приносящие отдачу больше, чем

средняя производительность, средний продукт возрастает. Аналогично происходит на нисходящем участке кривой среднего продукта, только отдача каждого нового нанятого рабочего оказывается ниже, чем средний продукт.

Благодаря вышеназванным зависимостям, производство в краткосрочном периоде можно условно разделить на три стадии. Первая связана с началом производства и продолжается до тех пор, пока AP достигнет максимума. Вторая стадия начинается с наибольшей величины AP и продолжается до того момента, пока предельный продукт станет отрицательным. И третья стадия характеризуется отрицательным предельным продуктом. На первой стадии слишком много вовлечено капитала, можно было бы производить столько же, но при меньших затратах капитала, но фирма не может их изменить в краткосрочном периоде. Она начинает нанимать рабочих, их средний продукт растет, пропорция затрат труда и капитала меняется в пользу использования труда. Вторая стадия предполагает по-прежнему расширение штата служащих, рабочих, но их средний продукт (производительность) постепенно снижается. И на третьей стадии количество рабочих становится избыточным, фирма прекращает найм, ведь она должна оплатить труд уже нанятых и это вызывает снижение уровня отдачи от производства. Для фирмы идеально было бы оставаться на второй стадии, но экономические законы неумолимы. В этом нас еще раз убедит анализ издержек производства.

6.5. Равновесное положение фирмы (предприятия)

Во втором параграфе данной главы мы оставили открытым вопрос, какой же объем производства продукции выберет фирма с целью увеличения отдачи и уменьшения затрат. И определили, что ее решение будет зависеть от тех средств, которыми она располагает; цен на ресурсы, которые она использует, и от отдачи каждого из факторов производства. Теперь мы обладаем всеми инструментами и понятиями, которые позволят сформулировать условие равновесия производителя.

Ограничимся по-прежнему двумя факторами. Уже известно, чтобы остаться на прежней изокванте и сохранить прежний объем производства, сокращение применяемого труда должно быть восполнено дополнительным временем работы машин. Прирост производства определяется как ΔK , умноженный на предельный

продукт капитала, а затраты труда изменяются на величину ΔL , умноженную на предельный продукт труда.

Таким образом, фирма отказывается от какой-то массы продукции, произведенной трудом, в пользу такой же массы, но уже созданной капиталом: $\Delta K (MP_K) = - \Delta L (MP_L)$.

Отсюда $MRTS_{KL} = - \Delta L / \Delta K = MP_K / MP_L$, где MP_K – предельный продукт капитала, MP_L – предельный продукт труда.

Мы исходим из предположения, что труд и капитал находятся на конкурентных рынках. Поэтому и цены этих факторов будем считать постоянными. Цена труда P_L равна ставке (например, почасовой) зарплаты, а цена капитала P_K – величине арендной платы. Любая фирма готова истратить некую сумму на покупку факторов производства и, естественно, стремится ее минимизировать. Эта сумма будет представлять не что иное, как совокупные издержки, которые складываются из затрат на капитал и труд.

$TC = P_L L + P_K K$, где L – затраты труда, K – затраты капитала, P_L, P_K – цены соответственно труда и капитала.

Графически это ограничение изображается в виде изокосты. Вспомним, что изокоста – линия, которая отражает сочетания затрат труда и капитала, при которых издержки производства и их суммарная стоимость одинаковы.

Каждый уровень затрат труда и капитала имеет свою изокосту. Чем дальше изокоста от начала координат, тем больший объем ресурсов используется, тем выше уровень издержек. Наклон изокосты зависит от цен труда и капитала, исходя из линейной функции совокупных издержек. Любая изокоста имеет наклон, равный $\Delta K / \Delta L$, кроме того, совокупные издержки постоянны для каждой изокосты и поэтому увеличение затрат на оплату дополнительных затрат труда должно компенсировать сокращение затрат капитала.

$$P_L \Delta L = - P_K \Delta K \text{ и соответственно } - \Delta K / \Delta L = P_L / P_K.$$

Таким образом, наклон изокосты определяется соотношением цен.

На рис. 6.11 изокванты и изокосты изображены в одной системе координат. Видно, что существует единственный вариант, обеспечивающий максимум продукции при минимальных затратах – это точка касания изокосты и изокванты. В точке касания наклон изокванты равен наклону изокосты. Так как наклон изокванты равен предельной норме технологического замещения, то в точке касания достигается следующее равенство: $MP_L / MP_K = P_L / P_K$.

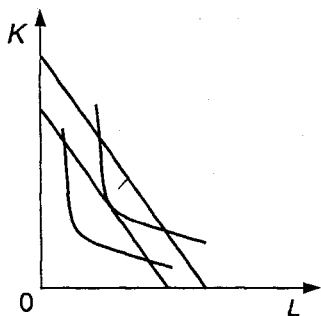


Рис. 6.11. Равновесное положение производителя

Это уравнение определяет условие производства любого заданного объема продукции с минимальными затратами. Фирма, если хочет вести производство согласно производственной функции, должна выбрать такую комбинацию факторов производства, чтобы выполнялось это условие. Уравнение можно переписать следующим образом:

$$MP_L/P_L = MP_K/P_K.$$

Экономический смысл этого

уравнения состоит в том, что производство заданного объема продукции с минимальными затратами требует, чтобы одновременно используемые факторы имели одинаковую величину предельного продукта на денежную единицу затрат. При выполнении этого условия производитель добивается максимально возможного выпуска при заданных затратах и неважно, что он при этом использовал – труд или капитал. Таким образом, это и есть условие равновесия производителя, которое схоже по общим принципам с равновесием потребителя.

Становится понятным, при каком условии фирма или предприятие оказывается в состоянии равновесия, какой смысл экономисты вкладывают в термин «издержки» и какова зависимость издержек от объема производства. Сами по себе они не дают непосредственный ответ на вопрос, какие решения должна принимать фирма, но они являются важными компонентами этих решений и позволяют определить условия, при которых фирма может максимизировать прибыль и продолжать работать, несмотря на убытки.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Бухгалтерская прибыль	Капитал
Закон убывающей производительности	Корпорация
Земля	Организационные формы бизнеса
Издержки производства	Партнерство (товарищество)
Изокванта	Предельная норма технологического замещения
Изокоста	Предприниматель
Индивидуальное предприятие	Предпринимательство

Продукт фирмы	Труд
Производственная функция	Факторы производства
Производство	Фирма (предприятие)
Равновесие производителя	Экономическая прибыль
Теория факторов производства	

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие организационные формы бизнеса известны вам? Какая форма бизнеса строится по принципу ограниченной ответственности?
2. В чем смысл предпринимательства?
3. Можем ли мы время и информацию считать факторами производства?
4. Какая из следующих кривых никогда не принимает U -образной формы:
 - а) MC ;
 - б) AVC ;
 - в) AFC ;
 - г) ATC .
5. Какие из следующих видов издержек не принимаются во внимание при выработке решений об оптимальном объеме производства фирмы:
 - а) средние переменные;
 - б) бухгалтерские;
 - в) средние постоянные;
 - г) предельные.
6. В долгосрочном периоде:
 - а) все издержки являются переменными;
 - б) все издержки являются постоянными;
 - в) переменные издержки растут быстрее, чем постоянные;
 - г) постоянные издержки растут быстрее, чем переменные.
7. Телекомпания снимет сериал, используя труд актеров и телевидео-технику. Производственная функция телекомпании имеет следующий вид $Q = 10L^{0,5}K^{0,5}$. [4, с. 24–25].
 - а) Заполните «производственную таблицу» фирмы:

K	L	Q
20		100
	20	100
25	4	
4	25	
10		100

- б) Постройте изокванту фирмы при $Q = 100$ серий;
- в) Сколько будет стоить производство сериала для фирмы при определенных вами размерах капитала и труда?

- г) Постройте изокосту. Если $P_C = 20$ (цена единицы капитала), $P_L = 20$ (цена единицы труда).
8. Фирма увеличивает применяемый труд с 12 человек до 20, а капитал – с 360 до 600. Это приводит к увеличению выпуска иглолок с 9 млн шт. до 18 млн шт. Какой эффект роста масштаба производства наблюдается?
9. Владелец магазина нанимает помощников с оплатой 15 тыс. д. ед. в год. Платит ежегодно 6 тыс. д. ед. арендной платы за помещение. Он вложил в дело собственный капитал в 30 тыс. д. ед., пожертвовав 3 тыс. д. ед. годовых, которые бы имел при другом помещении капитала. Свой предпринимательский талант он оценивает в 10 тыс. д. ед. в год. Крупная торговая фирма предлагает ему место менеджера с окладом в 20 тыс. д. ед. в год. Подсчитайте величину бухгалтерской и экономической прибыли, если его годовой доход составляет 105 тыс. дол.
10. Следующие данные показывают изменение объема выпуска в зависимости от увеличения численности работников фирмы.

Число нанимаемых работников	1	2	3	4	5	6
Выпуск продукции, шт.	9	20	38	44	47	48
Предельная доходность труда (MRP_L)						

Определите предельную доходность труда, если известно, что фирма работает в условиях конкурентного рынка, а единица товара реализуется по цене 20 тыс. д. ед.

Фирма наняла двух работников. Следует ли ей приглашать на работу третьего работника при ставке заработной платы 250 тыс. д. ед?

ЛИТЕРАТУРА

1. Макконнелл, К.Р. Экономикс / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. М., 2003.
2. Хайман, Д. Современная микроэкономика: анализ и применение / Д. Хайман. М., 1992.
3. Колб, У. Финансовый менеджмент / У. Колб, М., 1999.
4. Экономическая теория: практикум / под ред. В.Л. Ключни, Л.И. Дакуко. Мн., 2001.

Глава 7

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Для производства товаров фирме необходимо приобрести факторы производства: труд, землю, капитал. Эти факторы производства продаются домашними хозяйствами, а фирма на рынках факторов производства выступает в качестве покупателя. При этом необходимо учесть, что цены на факторы производства являются решающим фактором формирования доходов домохозяйств в форме заработной платы, ссудного процента, ренты.

7.1. Особенности функционирования рынков факторов производства

Рынки факторов производства представляют собой неотъемлемую часть кругооборота товаров и услуг, циркулирующих между фирмами и домашними хозяйствами в рыночной экономике. В основе функционирования этих рынков лежат те же принципы, что и в основе потребительских рынков конечных товаров и услуг. Анализ спроса и предложения является основным методом изучения и тех, и других. Однако более тщательное рассмотрение механизмов, определяющих спрос и предложение на рынках факторов производства, позволяет вскрыть ряд важных моментов:

- ◆ во-первых, спрос на факторы производства является производным спросом, т. е. производным от спроса на готовые товары и услуги, которые производятся с помощью данных ресурсов. Это обстоятельство связано с тем, что факторы производства удовлетворяют потребности не прямо, а косвенно, через производство товаров и услуг. Домохозяйства желают потреблять продукты, изготовленные с помощью ресурсов, а не сами ресурсы. Никто не станет приобретать серную кислоту лишь как кислоту. Фирмы покупают ее, поскольку она может быть использована в производстве различных товаров, которые желают приобрести потребители. По этой причине спрос фирмы на факторы производства и принято называть производным спросом;
- ◆ во-вторых, спрос на факторы производства формируется не только под влиянием экономических факторов, но и технологических связей и закономерностей, которые обусловлены технологией производства тех или иных товаров и услуг. Соб-

людение технологической дисциплины производства диктует фирме последовательность приобретения факторов производства, пропорции в соотношении между ними, ограничивает маневры фирмы при замещении факторов производства;

♦ в-третьих, спрос фирмы на факторы производства рассматривается в контексте факторов, формирующих ее доход. Это связано с тем, что средства фирмы, направляемые на покупку ресурсов, входят в ее производственные издержки. Поэтому фирма стремится использовать ресурсы в таком количестве и сочетании, которое позволяет ей получать максимальную прибыль.

Количество используемых фирмой факторов производства зависит от их отдачи, или производительности. Последняя подвержена, как вы уже знаете, действию закона убывающей отдачи. Поэтому фирма будет расширять применение факторов производства до тех пор, пока каждый дополнительный фактор производства будет увеличивать доход в большей степени, чем издержки.

Каким же образом введение в производство дополнительных факторов производства влияет на доход фирмы?

Предположим, что фирма использует только один переменный фактор – труд. Прирост выпуска продукции в денежном выражении, обеспеченный за счет дополнительной единицы данного фактора, называется *предельной доходностью фактора производства* MRP (англ. – *marginal revenue product*). Этот показатель характеризует изменение общего размера выручки фирмы при использовании дополнительной единицы фактора и определяется как отношение изменения общего размера выручки к изменению количества используемого фактора:

$$MRP_L = \frac{\Delta TR}{\Delta L},$$

где MRP_L – предельная доходность фактора производства (в нашем примере таким переменным фактором является труд); ΔTR – изменение общего размера выручки; ΔL – изменение количества используемого фактора (труда).

Применение каждой дополнительной единицы фактора неизбежно увеличивает затраты фирмы на производство товара. Величина, на которую каждая дополнительная единица фактора дает прирост издержек фирмы, называется *предельными издержками фактора* (MRC).

Чтобы решить, стоит ли фирме приобретать еще одну дополнительную единицу фактора производства (в нашем примере – нанимать еще одного рабочего), необходимо сравнить прирост общего дохода фирмы, который будет связан с приобретением дополнительного фактора, с издержками на приобретение этого фактора.

Следовательно, правило, которым руководствуется фирма для извлечения прибыли при покупке любого фактора производства, может быть сформулировано следующим образом: *для фирмы будет прибыльным применять дополнительные единицы факторов производства до той точки, в которой MRP данного фактора равна MRC .*

Таким образом, спрос на факторы производства зависит от:

- ♦ спроса на продукт, в производстве которого использует данный фактор производства. Здесь наблюдается прямая зависимость. Например, если произошло повышение спроса на ткань, то это вызывает рост спроса на труд ткачих;

- ♦ изменения производительности факторов производства. При неизменности других факторов, изменение в производительности одного из них (труда) приведет к изменению спроса на этот переменный фактор (труд). Производительность любого фактора (в т.ч. труда) можно изменить различными путями: увеличением количества факторов, используемых совместно с данным фактором (например, чем больше капитала и земли, тем выше предельная производительность и спрос на труд), технологическими усовершенствованиями производства, повышением качества факторов;

- ♦ изменения цен на другие факторы производства. Если факторы производства являются взаимодополняемыми, то динамика спроса на каждый из них прямо пропорциональна ценам на другие. Например, повышение цен на оборудование при прочих равных условиях сокращает спрос на труд и наоборот. Если факторы производства взаимозаменяемы, то изменение в спросе будет результатом взаимодействия двух противоположных эффектов: эффекта замещения и эффекта объема продукции.

7.2. Рынок труда и заработная плата

Рынок труда – это совокупность экономических отношений, которые возникают по поводу спроса и предложения трудовых ресурсов.

Сущность рынка труда проявляется в его основных функциях:

- ♦ согласование экономических интересов субъектов трудовых отношений: работодателей, наемных работников, представителей органов власти, регулирующих рынок труда, представителей общественных организаций (профсоюзы, союзы работодателей и т. д.);

- ♦ стимулирование эффективной и рациональной занятости, обеспечивающей пропорциональность в распределении рабочей силы в соответствии со сложившимся общественным разделением труда;

- ♦ поддержание динамического равновесия между спросом и предложением рабочей силы;

- ♦ формирование кадрового потенциала и оптимальной профессионально-квалификационной структуры рабочей силы;

- ♦ регулирование индивидуальных доходов работников.

Рынок труда в отличие от других рынков факторов производства имеет ряд особенностей: в о - п е р в ы х, это самый социализированный рынок. Носитель труда (работник) представляет собой уникальную человеческую личность, которая обладает не только определенной способностью к труду (врач, инженер, строитель), но и целым рядом других качеств: жизненным опытом, мотивами трудового поведения, психофизиологическими особенностями и т.д. К тому же сам труд имеет социальную ценность, так как является источником дохода для своего носителя (работника) и определяет социальный статус человека в обществе. Эти обстоятельства значительно социализируют экономические процессы, происходящие на рынке труда; в о - в т о р ы х, противоречивый характер взаимоотношений между продавцами и покупателями, т. е. между наемными работниками и нанимателями. Для продавцов труда их труд – это единственный товар, которым они располагают для продажи. Поэтому не продав свой товар, они не смогут купить жизненно необходимых благ, что позволяет говорить о диктате покупателя на таком рынке. К тому же покупатель, являясь собственником средств производства, имеет реальную власть над нанятым им работником, чего не происходит при продаже любого другого товара. Отношения власти и господства порождают целую систему противоречий; в - т р е т ь и х, на этом рынке невозможно в полной мере реализовать характерный для рыночной экономики принцип «примата потребителя». Ведь даже самый высокий уровень

развития рыночной экономики не отменяет предложение на рынке труда таких слабо социально защищенных групп работников, как молодежь, женщины, инвалиды и др.

К основным компонентам рынка труда относятся:

♦ спрос на труд – зависит от уровня развития и структуры экономики, величины спроса на товары и услуги, производственного и личного потребления, фазы экономического цикла и т. д.;

♦ предложение труда – зависит от численности населения и темпов его прироста, доли трудоспособных в общем количестве населения, продолжительности рабочего дня, интенсивности и производительности труда, квалификации работников, их миграционной подвижности, уровня жизни и др.;

♦ заработная плата – цена, выплачиваемая за использование труда.

Заработная плата в любом обществе выполняет следующие функции:

Воспроизводственная – обменивая свою заработную плату на экономические блага, потребляя их, работники воспроизводят свою способность к труду.

Стимулирующая – с помощью заработной платы усиливается материальная заинтересованность работников в результатах их трудовой деятельности.

Компенсирующая – зарплата выступает в качестве материальной основы возмещения за труд, который совершается в условиях повышенных физиологических нагрузок, вредных для здоровья, ночное время и т. д.

Существуют две основные формы организации заработной платы: *повременная* и *сдельная*.

При повременной форме зарплата определяется на основе отработанного времени по установленным ставкам (дневные, часовые, месячные, недельные), которые учитывают квалификацию рабочего, качество и условия труда.

Повременная оплата применяется в тех случаях, если результаты труда не поддаются точному учету; работа заключается в выполнении определенных обязанностей и поручений; результативность труда обусловлена самим технологическим процессом и непосредственно не зависит от самого рабочего.

При сдельной форме оплаты труда зарплата рассчитывается на основе количества изготовленной продукции. Ее приме-

нение возможно в тех случаях, когда результаты труда поддаются натуральному счету и установлена сдельная расценка за единицу продукции.

Как повременная, так и сдельная заработная плата имеет ряд систем:

- ♦ *простая повременная оплата труда* – инженерно-технические работники и служащие получают за фактически отработанное время установленный им оклад, а труд рабочих оплачивается на основе *тарифной ставки*, учитывающей тарифный разряд, присвоенный рабочему в соответствии с его квалификацией;

- ♦ *повременно-премиальная оплата труда* предполагает применение дополнительно выплачиваемых премий за определенные количественные и качественные показатели труда;

- ♦ *прямая сдельная оплата труда* производится по установленным расценкам за каждую единицу продукции, а сдельно-премиальная предусматривает еще и выплату премий за определенные достижения в работе;

- ♦ *сдельно-прогрессивная и сдельно-регрессивная* строятся на основе сдельных расценок, а за выпуск изделий сверх нормы предполагается использование более высоких расценок (прогрессивная) или пониженных (регрессивная);

- ♦ *аккордная система оплаты труда* основывается на выплате денежного вознаграждения за весь объем работ, предусмотренных заключенным трудовым соглашением.

Следует различать *номинальную* и *реальную заработную плату*. Номинальная – это заработная плата в денежном выражении, а реальная – это то количество товаров и услуг, которое может приобрести работник за свою номинальную заработную плату после уплаты налогов и других отчислений. Она находится в прямо-пропорциональной зависимости от величины номинальной зарплаты и обратно пропорциональной зависимости от уровня цен на товары и услуги. Реальная заработная плата – это покупательная способность номинальной зарплаты. Номинальная и реальная зарплата не обязательно изменяются в одном и том же направлении. К примеру, при росте номинальной заработной платы может наблюдаться падение реальной, если темпы роста цен на товары и услуги превышают темпы роста номинальной зарплаты.

7.3. Рынок капитала и ссудный процент

Рынок капитала, являясь составной частью рынка факторов производства, подразделяется на два функциональных типа: рынок денежных средств (денежный капитал) и рынок капитальных активов (здания, сооружения, техника и машины производственного назначения, оборудование и т. д.).

На рынке капитальных активов спрос формируется на уже созданные капитальные блага. В этом случае собственник может предлагать их в аренду, которая бывает простой, без права выкупа или с правом последующего выкупа (лизинг).

Спрос на денежный капитал – это не спрос на деньги как таковые, а спрос на деньги, за которые фирма предполагает приобрести необходимые ей средства производства, т.е. инвестировать в капитальные блага. Предложение денежного капитала обусловлено тем, что в процессе кругооборота капитала образуются временно свободные денежные средства, которые не могут быть сразу использованы для получения прибыли. Вследствие этого имеется возможность предоставления временно свободных денежных средств в ссуду. Так возникает ссудный капитал.

Ссудный капитал – это денежные средства, предоставленные в ссуду на условиях срочности, платности и возвратности. Он образуется из двух основных источников: временно свободных денежных средств фирмы (амортизационные отчисления, нераспределенная прибыль, часть оборотного капитала и т. д.) и частных сбережений, которые аккумулируются кредитно-финансовыми учреждениями.

Для рынка ссудных капиталов характерна многозвенность и специализация его отдельных сфер (кредитный рынок, рынок ценных бумаг, рынок инвестиций и т.п.), что связано с разнообразием источников мобилизации капитала и направлений его применения.

Рынок ссудных капиталов выполняет следующие основные функции:

- ◆ аккумулирует временно свободные денежные средства и перераспределяет их между отдельными отраслями;
- ◆ способствует концентрации денежных ресурсов для выполнения важных, срочных экономических программ, социально-экономических проектов, ускоряет структурные сдвиги в экономике;
- ◆ формирует цены на ссудный капитал на основе установления равновесия между спросом и предложением.

Цена, уплачиваемая собственнику капитала за пользование его денежными средствами, называется **ссудным процентом** и обычно выражается через ставку этого процента. Ставка процента ($R, \%$) есть отношение годового дохода, полученного на ссудный капитал, ко всему ссудному капиталу:

$$\text{Ставка процента} = \frac{\text{Годовой доход, получаемый на ссуду}}{\text{Величина ссуды}} \cdot 100.$$

От величины ставки процента зависят спрос и предложение на денежном рынке. При прочих равных условиях спрос на ссудный капитал будет тем больше, чем ниже ставка процента. И наоборот, чем выше ставка процента, тем меньше спрос на ссудный капитал и тем больше его предложение.

Равновесная ставка ссудного процента – это такая его ставка, при которой объем предлагаемых денежных средств соответствует объему спроса на эти средства, предъявляемому хозяйствующими субъектами (рис. 7.1). Равновесная ставка ссудного процента определяется на рынке ссудного капитала пересечением кривых спроса и предложения.

Различают номинальную и реальную ставки ссудного процента.

Номинальная ставка – это процентная ставка, выраженная в денежных единицах по текущему курсу. **Реальная ставка** – это скорректированная с учетом инфляции номинальная ставка. Она равна номинальной ставке процента за вычетом уровня инфляции, поэтому она может быть как положи-

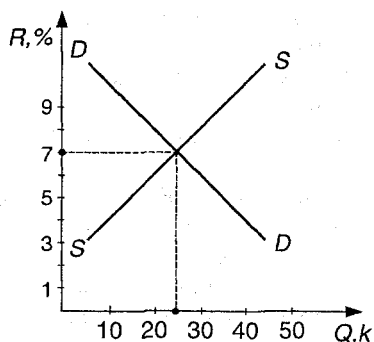


Рис. 7.1. Определение равновесной ставки ссудного процента

тельной, так и отрицательной величиной. Например, если номинальная ставка равна 7%, а уровень инфляции составит 5%, то реальная процентная ставка будет равна 2%. Если номинальная ставка равна 7%, а уровень инфляции составит 9%, то реальная процентная ставка будет отрицательной величиной (-2%). Это означает, что покупательная способность денег, возвращенных с процентом, будет меньше, чем покупательная способность предоставленной ссуды. Отсюда следует, что именно реальная процентная ставка является основой для принятия всех экономических решений, связанных с движением денежного капитала.

Источником уплаты ссудного процента является прибыль, получаемая от использования ссудного капитала. Поэтому ставка ссудного процента определяет, какую часть прибыли заемщик должен отдать собственнику денег. Следовательно, *верхняя граница процента* не может превышать норму прибыли, а *нижняя граница* не может равняться нулю, так как в этом случае предоставление ссуды теряет всякий экономический смысл. В пределах верхней и нижней границ величина ставки ссудного процента будет изменяться под влиянием следующих факторов:

- ◆ *риска* – чем меньше шансов у заемщика выплатить ссуду в срок, тем выше устанавливается размер процентной ставки;
- ◆ *срочности* – при прочих равных условиях долгосрочные ссуды предоставляются под более высокую норму процента;
- ◆ *размера* – для двух ссуд равной срочности и одинакового риска более высокая процентная ставка устанавливается на меньшую из ссуд, что обусловлено административными расходами по оформлению движения ссудного капитала;
- ◆ *налогов* – поскольку ставка налога может дифференцироваться в зависимости от ставки ссудного процента и повышать или понижать ее;
- ◆ *конкуренции* – соотношение между количеством потенциальных заемщиков и кредиторов может изменять величину процентной ставки как в сторону ее увеличения, так и уменьшения.

7.4. Рынок природных ресурсов. Земельная рента

Наряду с трудом и капиталом важнейшим фактором производства являются природные ресурсы. Обычно говоря о природных ресурсах, употребляют термин «земля», который охва-

тывает все природные факторы, предложение которых фиксировано и, в общем, не может быть увеличено в случае роста цен или уменьшено при низких ценах, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые.

Ограниченность природных ресурсов порождает монополию их присвоения отдельными социальными структурами: обществом, государством, частными или акционерными владельцами. При этом в условиях товарно-денежных отношений собственник природных ресурсов получает доход от владения данными факторами производства в виде *ренты*. Экономическая рента представляет собой доход, полученный от любого природного ресурса, количество которого строго ограничено.

Важнейшим природным ресурсом является земля. Как природный ресурс она уникальна и количество ее строго фиксировано. При этом следует учесть, что в развитых странах наблюдается тенденция к сокращению сельскохозяйственных площадей вследствие развития городского хозяйства и инфраструктуры (строительство дорог, различных зданий, сооружений и т.п.), эрозии почвы, техногенных катастроф.

Фиксированный характер предложения земли означает, что кривая предложения земли всегда абсолютно неэластична. Кривая предложения изображается прямой, перпендикулярной к оси абсцисс, т.е. вертикальной линией. Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос на нее выступает *единственным действенным фактором*, определяющим земельную ренту.

Как и на все иные факторы производства *спрос на землю* является *производным*: он определяется спросом на конечные продукты сельскохозяйственного производства.

В свою очередь спрос на землю зависит от цены той продукции, которая выращена на этой земле, и производительности земли. Она зависит не только от естественного плодородия земли, но и частично от количества и качества ресурсов, в сочетании с которыми используется земля, и цены на данные ресурсы.

Спрос на землю (*ДД*) определяется величиной земельной ренты (*R*) и размерами *предельного продукта* земли в денежной форме (рис. 7.2). Согласно *закону убывающей доходности*, предельный продукт уменьшается с увеличением применяемого ее количества при неизменности всех других факторов производства.

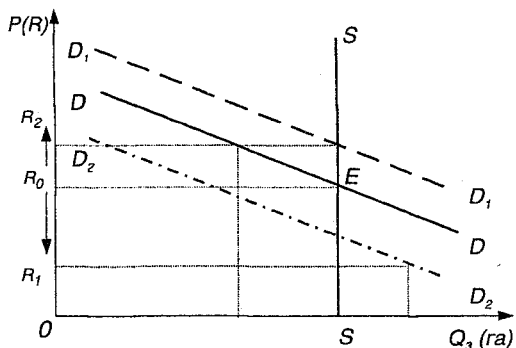


Рис. 7.2. Определение земельной ренты

Равновесная величина земельной ренты (R_0) предполагает равенство величин спроса на землю и ее предложения. Она находится в точке пересечения кривых спроса и предложения (точка E). Поэтому рента имеет тенденцию колебаться вокруг этой равновесной точки. Если бы земельная рента была меньше равновесной точки (R_0) и опустилась до (R_1), то спрос на землю со стороны арендаторов превысил бы ее предложение. Возникшая в силу этого конкуренция между арендаторами позволила бы землевладельцам увеличить размер ренты.

Когда рента оказывается выше точки равновесия (точка R_2), то спрос на землю уменьшается и, следовательно, часть земли не будет использоваться. Это заставляет земельных собственников понижать ренту до тех пор, пока она не снизится до точки равновесия спроса и предложения (E).

Спрос на землю зависит от спроса на продукты, которые на ней производятся. Изменение спроса на эти продукты вызывает собственно изменение цен на них, а следовательно, и размеры денежного дохода *от предельного продукта* земли. Это приводит к *сдвигу кривой спроса* на землю вправо или влево, что и определяет динамику земельной ренты, так как предложение земли неизменно.

При увеличении спроса на продукт земли кривая спроса сдвигается вправо (с DD до D_1D_1), что увеличивает ренту с R_0 до R_2 . Уменьшение спроса на продукт земли приведет к падению спроса на нее (с DD до D_2D_2) и уменьшению ренты с R_0 до R_1 .

При рассмотрении вопроса о получении ренты с земельных участков нельзя забывать о их различии по плодородию и мес-

тоположению, что обеспечивает возникновение дифференциальной ренты.

Дифференциальная рента – это доход, получаемый арендатором земли и выплачиваемый собственнику лучших по качеству земель или ближе расположенных по отношению к рынкам сбыта сельскохозяйственной продукции. Более плодородные участки земли с выгодным местоположением приносят прибыль сверх прибыли нормальной, которая присваивается земельным собственником. Дифференциальная рента образуется как разница между рыночной и индивидуальной ценой производства сельскохозяйственных товаров.

Рассмотрим процесс образования дифференциальной ренты на примере трех фермеров-арендаторов, которые располагают участками одинаковой площади, но различного плодородия. Фермер *A* распоряжается землей с высоким плодородием, фермер *B* – со средним, фермер *C* – с низким (рис. 7.3, а, б, в).

При рыночной цене в 8 ден.ед. за центнер продукции фермер *A*, имея большую урожайность (250 ц/га) и самые низкие средние совокупные издержки (*ATC*), получит ренту, размер которой равен площади заштрихованного прямоугольника. Фермер *B* получит меньшую величину ренты, так как его средние издержки выше, чем у фермера *A*. Что же касается фермера *C*,

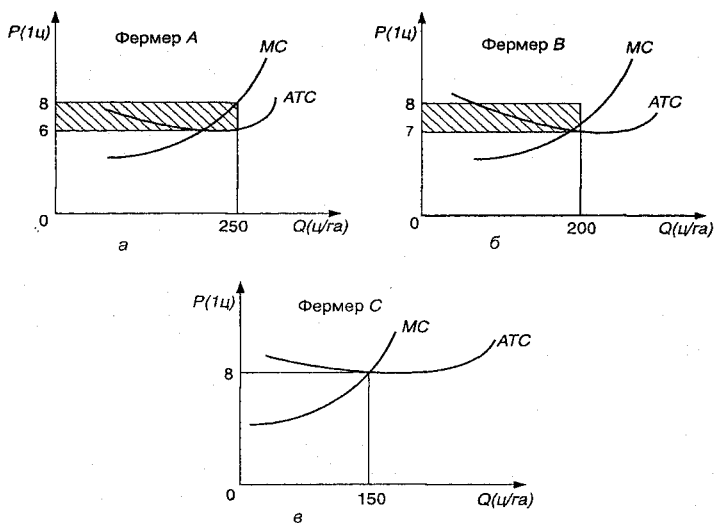


Рис. 7.3, а, б, в. Формирование дифференциальной ренты

то, имея в распоряжении землю с самым низким плодородием (150 ц/га), он лишь возмещает свои издержки, не получая дифференциальной ренты.

Необходимо различать понятие «рента» (цена за использование земли) и «цена земли» (цена, по которой она покупается и продается). Размер ренты с экономической точки зрения определяется спросом и предложением земли как фактора производства. Рыночная цена земли представляет собой так называемую капитализированную ренту и равна сумме будущих арендных платежей, которую мог бы получить владелец земельного участка, сдавая его в аренду.

Цена земли находится в прямой пропорциональной зависимости от величины земельной ренты и обратной зависимости от нормы ссудного процента на момент купли-продажи. Цена земли определяется такой суммой денег, которая, будучи положенной в банк, при существующей норме ссудного процента будет приносить доход, равный земельной ренте, получаемой с этого участка земли. Покупка земли, поэтому, есть покупка того дохода, который приносит земля, т.е. покупка ренты. Цена земли определяется по формуле:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Рента } (R)}{\text{Норма процента } (i)} \cdot 100.$$

Земельная рента уплачивается арендатором землевладельцу в форме арендной платы за землю, которая, однако, не тождественна земельной ренте. Она будет кроме земельной ренты включать амортизацию построек и сооружений, находящихся на данной земле, процент на вложенный в землю капитал (например, затраты на строительство оросительной системы).



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Дифференциальная рента	ра производства
Земельная рента	Предложение труда
Номинальная и реальная заработная плата	Равновесная ставка заработной платы
Номинальная и реальная ставки ссудного процента	Равновесная ставка ссудного процента
Предельная доходность фактора производства	Рынок труда, спрос на труд
Предельная производительность труда	Ссудный капитал
Предельные издержки факто-	Ссудный процент
	Цена земли
	Цена труда

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Спрос на экономический ресурс является производным потому, что зависит от:
 - а) цены производимого с помощью данного ресурса продукта;
 - б) предельного продукта;
 - в) величины предлагаемого продукта;
 - г) цены данного ресурса.
2. Определите ценовую эластичность спроса на ресурс, если при росте цен на уголь на 20 % спрос на данный ресурс понизился на 5 %.
3. В производстве продукта используются труд и капитал. Предельный продукт труда равен 8, предельный продукт капитала – 9, цена труда – 2 дол., цена капитала – 3 дол. В целях минимизации издержек фирма должна:
 - а) увеличить применение труда;
 - б) увеличить применение труда и капитала;
 - в) увеличить применение капитала.
4. Изменение в уровне реальной заработной платы можно определить, сопоставляя изменения в уровне номинальной заработной платы с изменениями в:
 - а) уровне цен на товары и услуги;
 - б) норме прибыли;
 - в) ставках налогообложения;
 - г) продолжительности рабочего дня;
 - д) ни один из ответов не верен.
5. Предположим, что цена единицы труда равна 5 дол. При какой из названных ситуаций имеет смысл увеличивать затраты труда:
 - а) когда предельная производительность труда составляет 4,5 дол.;
 - б) когда она составляет 5 дол.;
 - в) когда она составляет 5,5 дол.;
 - г) собственный вариант ответа.
6. Если сдельно-премиальная заработная плата составила 650 ден. ед. за 10 м облицовочных работ, в том числе 150 ден. ед. премиальных, расценка за 1 м² составила:
 - а) 50 ден. ед.;
 - б) 60 ден. ед.;
 - в) 65 ден. ед.
7. Если вы поместили в банк 800 р., а через год получили 1200 р. при уровне инфляции 40 %, реальная процентная ставка составит:
 - а) 10%;
 - б) 20%;
 - в) 30%.
8. Если вы поместили в банк 600 р., а через год получили 750 р. при инфляции 30 % в год, эта сделка для вас:
 - а) выгодна;
 - б) было бы лучше использовать эти средства на потребление.

9. Если годовая процентная ставка составляет 27 %, а ожидаемая норма прибыли – 20 %, при этих условиях фирма:
- будет привлекать заемные средства для инвестиций;
 - не будет использовать заемные средства для инвестиций;
 - не сможет принять решение на основе имеющейся информации.
10. Вы планируете через год купить новый автомобиль, текущая цена которого составляет 35 тыс. д. ед. Годовая ставка банковского процента равна 10 %. Ожидаемый уровень инфляции 5 %. Какую сумму денег вам следует положить сегодня в банк, чтобы при указанных условиях вы смогли через год купить новый автомобиль?
11. Имеется участок земли размером 5 га. Комбинации используемой площади (в краткосрочном периоде) и получаемого продукта (в денежном выражении) приведены в таблице:

Га	Продукт, млн ден. ед.
1	25
2	40
3	50
4	58
5	65

- Какая часть земли будет сдана в аренду, если рента установлена в размере 15 млн д. ед. с гектара?
 - Какая часть земли будет сдана в аренду, если рента установлена в размере 10 млн д. ед. с гектара?
 - Какую суму должна составлять рента, чтобы все 5 гектаров земли были сданы в аренду?
 - Сколько в этом случае будет стоить участок земли, если ставка процента составляет 10 % годовых?
12. Площадь доступных земельных угодий составляет 120 га. Спрос на землю описывается уравнением $Q(X) = 180 - 3R$, где Q – площадь используемой земли в га, R – ставка ренты в млн ден. ед. за га. Ставка банковского процента составляет 10% годовых. Определите равновесную ставку ренты и цену одного га земли.



ЛИТЕРАТУРА

- Макконнелл, К., Брю, С. Экономика / К. Макконнелл, С. Брю. Принципы, проблемы и политика. М., 1992.
- Курс экономической теории / под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров, 2003.
- Основы экономической теории / под ред. В.Л. Ключни. Мн., 1998.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА (МАКРОЭКОНОМИКА)

Глава 8

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ВАЖНЕЙШИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

8.1. Национальная экономика

Национальная экономика – это совокупность всех отраслей и видов производства, исторически сложившихся в данной стране.

Макроэкономика рассматривает экономические процессы на уровне национальной экономической системы. Объектом ее изучения являются агрегированные показатели: национальный объем производства, национальный доход, общий уровень цен, инфляция, занятость. Макроэкономика занимается решением проблем установления общего равновесия на товарном и денежном рынках, изучает влияние совокупного спроса и совокупного предложения на национальный объем производства, решает проблемы экономической политики, инфляции, безработицы и социальной защиты населения. Общую характеристику состояния экономики дают статистические показатели, предназначенные для количественной оценки экономических параметров. Важнейшими измерителями совокупной экономической деятельности являются валовой внутренний и валовой национальный продукт.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – стоимость текущего производства конечных товаров и услуг на территории данной страны за определенный период независимо от того, находятся факторы производства в собственности резидентов данной страны или принадлежат иностранцам (нерезидентам). Показатель ВВП охватывает текущее производство конечных товаров, стоимость которых измерена в рыночных ценах, не включая в расчет перепродажу того, что было произведено ранее. Конечными товарами и услугами считаются те из

них, которые приобретаются в течение года для конечного потребления и не используются в целях промежуточного потребления (т.е. в производстве других товаров и услуг). ВВП охватывает результаты деятельности на территории данной страны всех экономических субъектов независимо от их национальной принадлежности, т.е. используется территориальный принцип.

Валовой национальный продукт (ВНП) – рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за определенный период времени. ВНП измеряет стоимость, произведенной факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны (резидентов), в том числе и на территории других стран. ВНП измеряется по национальному принципу.

ВВП и ВНП различаются в подходах к их расчету, хотя в абсолютных размерах разница очень незначительна. Чтобы получить ВВП надо из ВНП вычесть сумму доходов от использования факторов производства данной страны за рубежом (заработная плата, проценты, дивиденды), тогда как ВВП больше ВНП на величину факторных доходов иностранцев в нашей стране. В закрытой экономике при отсутствии внешних потоков товаров и капитала величины ВНП и ВВП равны.

Валовой национальный продукт и Валовой внутренний продукт имеют натурально-вещественную и стоимостную форму. По натурально-вещественной форме ВНП состоит из предметов потребления и средств производства.

ВВП и ВНП различаются в качественных подходах к их определению, но методика их стоимостного исчисления одинакова. Размер валового внутреннего и национального продукта можно измерить тремя способами:

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

При подсчете ВНП *производственным методом* суммируется добавленная стоимость, или стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта.

Добавленная стоимость, таким образом, – это разность между стоимостью продукции, произведенной фирмой, и суммой, уплаченной другим фирмам за приобретенное сырье, материалы и т. д. (т. е. за промежуточную продукцию). При расчете добавленной стоимости учитываются не все издержки производства, а включаются только затраты на покупку мате-

риалов и услуг других фирм. Другими словами, стоимость, добавленная в процессе производства, состоит из заработной платы, ренты, прибыли и процента.

Добавленная стоимость отдельной фирмы представляет собой стоимостную оценку результатов работы этой фирмы и величину ее вклада в национальный продукт. Стоимость конечных товаров и услуг, произведенных за год, равна сумме стоимостей добавленных на каждом этапе производства конечного продукта во всех отраслях экономики.

Добавленная стоимость распадается, как мы уже знаем, на заработную плату, ренту, прибыль и процент – это так называемые факторные доходы. Люди выходят на рынок и предлагают свои факторы производства: труд, собственность (землю), капитал и предпринимательские способности, и получают соответствующие им доходы. Доходы от факторов производства люди используют на покупку товаров и услуг, которые произведены с помощью других факторов производства и так далее и до бесконечности. Таким образом, внутри экономики между субъектами движутся потоки доходов, расходов, товаров и услуг.

На рис. 8.1 представлена простая модель народнохозяйственного кругооборота. Предположим, что существуют только два рынка: рынок ресурсов (факторов производства) и рынок товаров и услуг, и три группы субъектов – фирмы, домашние хозяйства и государство.

При расчете ВВП *по доходам* суммируются все виды факторных доходов (заработная плата, рента, прибыль, проценты), а также два компонента, не являющихся доходами: амортизационные отчисления и чистые косвенные налоги.

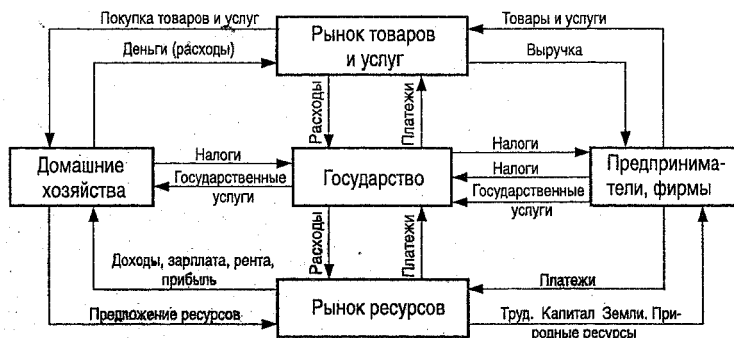


Рис. 8.1. Схема кругооборота доходов и расходов

Амортизацией называется процесс постепенного перенесения стоимости средств производства (по мере износа) на производимую с их помощью продукцию и использование этой стоимости для восстановления потребленных средств производства.

Чистые косвенные налоги на бизнес уплачиваются фирмами – производителями и импортерами продукции – и включаются в цену товара. Такие налоги платят потребители, но перечисляются в бюджет предпринимателями. Получается, что государство косвенно взимает налог с потребителя. Косвенные налоги на бизнес уплачиваются в форме налога на добавленную стоимость (НДС), акцизов, таможенных пошлин, налогов на монопольные виды деятельности и т. д., представляют собой разницу между суммой всех налогов на производство и импорт (косвенных налогов на бизнес), уплаченных предпринимателями, и субсидиями, полученными от государства.

ВВП (ВНП), рассчитанный по доходам (иногда этот метод называют распределительным), включает оплату труда, чистые налоги на производство и импорт, чистую прибыль и смешанные доходы плюс потребление основного капитала (амортизацию). Выплаты процентов по государственному долгу не включаются в ВВП при расчете распределительным методом, так как их погашение осуществляется за счет бюджетных средств.

При расчете распределительным методом ясно видно, что ВВП и ВНП отличаются лишь на величину чистых факторных доходов из-за рубежа.

Чистые факторные доходы из-за рубежа равны разности между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории данной страны

$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{чистые факторные доходы из-за рубежа.}$

Если суммировать все доходы владельцев факторов производства, полученные за год, без учета амортизации и косвенных налогов на бизнес, то рассчитанный таким образом совокупный доход называется *валовым внутренним доходом* (ВВД). Или иначе:

$\text{ВВД} = \text{ВВП (ВНП)} - \text{амортизация} - \text{косвенные налоги.}$

А если к валовому внутреннему доходу добавить чистые факторные доходы из-за границы, получим *валовой национальный доход* (ВНД)

$\text{ВНД} = \text{ВВД} + \text{чистые факторные доходы из-за рубежа.}$

В заключение рассмотрим кругооборот доходов. В закрытой экономике фирма продает клиенту свою продукцию, стоимость покупки поступает фирме в денежной форме. Производитель распределяет эту сумму на оплату труда, погашение затрат на промежуточный продукт, выплату процентов по займам и прибыль. В открытой экономике сумма покупок отечественными потребителями может отличаться от суммы поступлений отечественными фирмами, так как часть купленных товаров может быть импортирована из-за рубежа, а часть проданных товаров экспортируется зарубежными потребителями. В открытой экономике валовой национальный продукт и валовой внутренний продукт отличаются на сальдо факторных доходов из-за границы.

Метод расчета ВВП по расходам предполагает: исследование потока товаров внутри экономической системы и объема экспорта за рубеж. Величину национального продукта можно исчислить как сумму годового потока товаров и услуг в денежном выражении, а именно — это сумма произведений цен товаров на их количество. Итак, валовой национальный продукт равен сумме расходов всех экономических агентов на конечный продукт, домашних хозяйств, фирм, государства и иностранцев (расходы на наш экспорт). Экономические агенты внутри страны и за рубежом предъявляют определенный спрос на отечественную продукцию. Фактически, речь идет о совокупном спросе на произведенный ВВП. Суммарные расходы можно разложить на несколько компонентов, в зависимости от того, какие агенты их осуществляют. Согласно схеме движения товаров и доходов можно выделить:

1. Личные потребительские расходы (C), включающие расходы домашних хозяйств на товары первой необходимости и длительного пользования, исключая расходы на покупку жилья.

2. Валовые инвестиции (I), включающие производственные капиталовложения или инвестиции в основные производственные фонды (затраты на строительство или покупку нового оборудования), инвестиции в жилищное строительство и инвестиции в запасы. Различают валовые и чистые инвестиции. Если из валовых инвестиций (общей суммы капиталовложений) вычесть сумму амортизационных отчислений, то получим объем чистых инвестиций (показатель чистого капиталобразования в экономике). Финансовые активы в экономической теории не относят к инвестициям, так

как они не создают новые, а служат средством перераспределения уже существующих активов от одного владельца к другому.

3. Государственные расходы (G) осуществляются в форме закупок товаров и услуг на содержание армии, госаппарата, здравоохранения, образования и т. д.; государственные расходы включены в госбюджет, но к ним не относятся трансфертные платежи.

4. Чистый экспорт товаров и услуг за рубеж (X_n) рассчитывается как разница экспорта и импорта. При расчете ВВП по расходам необходимо учитывать сумму, на которую зарубежные расходы на отечественные товары и услуги превышают затраты экономических агентов данной страны на покупку иностранных товаров и услуг.

Приведенные четыре категории расходов – потребительские расходы (C), валовые внутренние инвестиции (I), государственные расходы (G) и чистый экспорт (X_n) – включают все возможные типы расходов. С их помощью измеряется рыночная стоимость годового производства или ВВП, а это означает, что $ВВП = C + I + G + X_n$.

Приведенное уравнение ВВП часто называют основным макроэкономическим тождеством. Разные группы покупателей осуществляют расходы на один определенный набор товаров и услуг. Компьютер, купленный домашним хозяйством, включается в компонент C , а если фирма покупает его с целью модернизации производства, то это часть инвестиций в основные фонды и т. д. Инвестиции в жилищное строительство включаются в ВВП исключительно как вид капиталовложений.

8.2. Номинальный и реальный ВВП.

Индекс потребительских цен, дефлятор ВВП

Для того чтобы определить, насколько точно ВВП характеризует состояние экономики, необходимо проанализировать вопросы качественной оценки главного показателя национальных счетов.

Величина ВВП может увеличиваться за счет роста цен или из-за увеличения количества выпускаемых товаров и услуг (натурально-вещественная оценка).

Предположим, что наша экономика производит всего два товара:

ВНП = (цена 1-го товара · количество 1-го товара) +
+ (цена 2-го товара · количество 2-го товара).

Если увеличить количество производимых товаров, то это означает более полное удовлетворение спроса потребителей и рост благосостояния. Но если вырастут цены, то ВНП увеличится соответственно, а количество товаров остается неизменным. Степень удовлетворения потребностей не возросла, мы не стали жить лучше, тогда как официальная статистика утверждает, что отмечается рост валового национального продукта. Дело в том, что при текущей оценке ВНП используются рыночные цены, сложившиеся на момент оценки, а исчисленный подобным образом показатель валового национального продукта называют *номинальным* ВНП.

Предположим, что по прошествии ряда лет мы отмечаем рост номинального объема ВНП и задаемся естественным вопросом: а стали ли мы богаче? Похоже, что да, но чтобы удостовериться полностью, необходимо решить, за счет чего произошел рост национального продукта (из-за увеличения объема производства или роста цен).

Инфляция и дефляция (общее увеличение или понижение уровня цен) осложняют расчет ВНП, так как он представляет собой денежный, временной и количественный показатель. Однако уровень жизни людей зависит в первую очередь от количества производимых товаров и направленных на потребление в домохозяйства. Таким образом, нас интересует прежде всего, изменился ли физический объем производства, а не колебания цен. Чтобы точно отражать состояние экономики, нужен показатель *реального* ВНП – показатель количества произведенных в экономике товаров и услуг, не подверженный влиянию цен. Это возможно, если мы посчитаем объем производства за несколько лет или за период, предположив, что цены оставались неизменными. Для этого выбираем базисный год, с которым мы хотели бы сравнить свое настоящее положение. Затем фактический объем производства умножаем на цены базового года, полученный показатель реального ВНП отражает прирост объемов производства (если таковой имеется) за определенный период.

Для двухтоварной экономики в формуле реального ВНП используются данные базового года (0) и отчетного года (t):

Реальный ВНП = (цена товара 1_0 · количество товара 1_t) +
+ (цена товара 2_0 · количество товара 2_t).

Показатель реального объема ВВП претерпевает изменения только при увеличении или уменьшении фактического объема производства и является более точным показателем состояния экономики, чем номинальный ВВП.

Существует и другой способ исчисления реального ВВП путем корректировки номинального ВВП с учетом изменения уровня цен.

Знание динамики цен необходимо, так как ВВП и другие показатели представляют собой рыночную стоимость товаров и услуг. Они сводят к денежному основанию разнородные компоненты общего объема производства. А как мы уже раньше выявили, стоимость объемов производства разных лет может быть сопоставима только при неизменных ценах.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) выражает соотношение между совокупной ценой набора товаров и услуг (рыночной корзины) в данном периоде и совокупной ценой аналогичного набора товаров и услуг в базовом периоде:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{Цена потребительской корзины в отчетном периоде}}{\text{Цена аналогичного набора товаров и услуг в базовом периоде}}$$

Индекс потребительских цен характеризует динамику цен рыночной корзины трехсот потребительских товаров и услуг, покупаемых среднестатистическими горожанами. Предполагается, что состав потребительской корзины остается неизменным с 1984 года, когда он был впервые рассчитан. ИПЦ оценивает изменение стоимости неизменного уровня жизни. Индекс потребительских цен является наиболее широко распространенным официальным показателем инфляции, но у него есть недостаток: он переоценивает, завышает фактическую стоимость жизни. Так как ИПЦ исходит из неизменного набора товаров в расчете не учитываются изменения вкусов и поведение потребителей. В реальной жизни с удорожанием одного продукта большим спросом начинает пользоваться другой или его заменитель, а потребительская корзина настаивает, что подорожавшие товары в том же объеме потребляются, как и в 1984 году. ИПЦ предполагает, что любой рост денежной стоимости корзины товаров и услуг вызван инфляцией, а не улучшением качественных характеристик товаров. С течением времени изменяются технические характеристики

производства и возможности удовлетворения потребностей потребителя. Улучшение качества товаров повлекло за собой рост цен.

Доходы миллионов людей индексируются в соответствии с индексом потребительских цен. Пособия по социальному страхованию, заработная плата в трудовых договорах корректируются в соответствии со стоимостью жизни. Но если ИПЦ завышен, то сам по себе является источником инфляции. Рост цен вызывает индексацию доходов населения, увеличение расходов, в ответ на повышенный спрос возрастают цены, что означает новый виток инфляции. Из всего вышесказанного ИПЦ не просто измеряет инфляцию, но и часть самой проблемы инфляции.

Недостатки ИПЦ в значительной мере преодолевает показатель *дефлятор* ВВП. Он более приспособлен для измерения общего уровня цен. Дефлятор ВВП шире, чем ИПЦ, и определяется путем установления цены рыночной корзины, исходя из состава продукции в каждом данном году, и сравнения этой цены со стоимостью аналогичной корзины товаров в ценах базисного года. Дефлятор ВВП включает не только цены потребительских товаров и услуг, но также цены инвестиционных товаров, государственных закупок, цены на экспортируемые и импортируемые товары. Дефлятор ВВП представляет собой индекс цен, предназначенный для корректировки номинального ВВП, для получения реального показателя. Дефлятор ВВП показывает изменение цены продукции в отчетном году по отношению к базисному. Фактически он равен отношению номинального ВВП к реальному в текущем году:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}$$

Номинальный ВВП дает денежную оценку произведенной продукции. Реальный ВВП характеризует объем производства, измеренный в настоящих ценах (ценах базисного года).

Следовательно дефлятор ВВП можно рассчитать для набора благ в рыночной корзине текущего периода:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в отчетном году}}{\text{Цена аналогичного набора товаров в базовом году}}$$

ИПЦ и дефлятор ВВП дают разную информацию об общем уровне цен в экономике. Дефлятор ВВП отражает цены всех произведенных товаров и услуг, тогда как ИПЦ учитывает только цены потребительских товаров. В ВВП не учитываются импортируемые из-за рубежа товары, следовательно, и дефлятор ВВП рассчитывается только для отечественных товаров. Увеличение цен на импортные товары отразится в ИПЦ, если они включены в неизменный набор потребительской корзины. Дефлятор ВВП предполагает изменение набора товаров, соответствующего переменам в материально-вещественной структуре ВВП. Различие между двумя индексами заключается в том, что в одном случае используется неизменная потребительская корзина (ИПЦ), а в другом — фактические веса входящих в нее видов товаров меняются со временем (дефлятор).

Индекс для неизменного набора товаров (ИПЦ) рассчитывается по типу индекса Ласпейреса. Дефлятор ВВП рассчитывается по типу индекса Пааше (где в качестве весов используется набор благ текущего периода):

$$\text{ИПЦ} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0}; \quad \text{дефлятор ВВП} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^t}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^t},$$

где P_i^0 и P_i^t — цены i -го блага в базисном (0) и отчетном периоде (t), Q_i^0 и Q_i^t — количество i -го блага в базисном и текущем периоде соответственно.

Индекс Ласпейреса не учитывает возможность замещения потребительских товаров, так как рассчитывается для определенного набора благ, и, как следствие, представляет рост стоимости жизни более значительным. Индекс Пааше не исключает взаимозамещения товаров, но не отражает происходящее при этом снижение уровня благосостояния, так как из-за возросших цен потребителю пришлось отказаться от «жизненно» важных благ и услуг.

Рассмотрим второй подход к расчету реального ВВП методом корректировки. Номинальный ВВП, выраженный в рыночных ценах, подвергается корректировке таким образом, чтобы отразить изменения физического объема производства, а не колебания уровня цен. Если в течение периода цены воз-

росли, то соответствующий им ВВП надо скорректировать с учетом инфляции. Полученный таким образом реальный ВВП будет выражен в неизменных базовых ценах. Для корректировки лучше всего подходит индекс цен ВВП или, другими словами, дефлятор ВВП, который отражает рост уровня цен за период (темп инфляции).

Номинальный ВВП в текущих рыночных ценах можно представить как произведение индекса цен ВВП (дефлятора) и реального ВВП (индекса физического объема производства).

Номинальный ВВП = дефлятор ВВП · реальный ВВП.

Тогда в процессе корректировки (инфлирования или дефлирования) можно рассчитать реальный ВВП, имея в распоряжении данные о величине ВВП в текущих рыночных ценах и индекс цен ВВП:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}}.$$

В заключение нашего анализа номинального и реального ВВП следует еще раз ответить на вопрос о необходимости сравнения макроэкономических показателей в разные периоды. Расхождение в значениях реальных и номинальных переменных могут быть вызваны либо увеличением цен, либо приростом физического объема выпуска конечной продукции в экономике. В первом случае рост макроэкономических переменных вызван инфляцией, а во втором речь идет о повышении жизненного уровня населения.

Помимо ВВП и ВВП существует целый ряд взаимосвязанных показателей национальных счетов, которые могут быть рассчитаны на их основе. В процессе образования этих показателей в сумму ВВП вносятся определенные изъятия и добавления, необходимые для получения системы взаимосвязанных общественных счетов. Последовательное рассмотрение процедуры расчета улучшит наши представления о взаимосвязи двух подходов к исчислению ВВП – по расходам и по доходам.

Валовые показатели выпуска ВВП и ВВП не отражают реальную картину повышения благосостояния общества (если таковое имеется). Дело в том, что они не предусматривают вычета той части годового продукта, которая необходима для возмещения стоимости машин и оборудования, потребленных в ходе производства данного года. Необходим показатель,

скорректированный на сумму отчислений на потребление капитала (на сумму амортизационных отчислений).

Чистый национальный продукт представляет собой сумму конечной продукции товаров и услуг, оставшуюся для потребления после замены списанного оборудования.

$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{Амортизационные отчисления}$.

ЧНП показывает годовой объем производства, который экономика (домашние хозяйства, фирмы, государство, иностранцы) может потребить, не снижая производственных возможностей последующего периода.

Важным показателем развития экономики служит соотношение объемов чистого национального продукта и чистых внутренних инвестиций (показателя чистого капиталобразования). Если чистые инвестиции равны нулю, то общество потребляет весь свой ЧНП. Если чистые инвестиции увеличились за период, то это отразилось в увеличении зданий, оборудования, оборотных капиталов и товарных запасов – общество увеличило свой капитал. В этом случае чистый национальный продукт превышает размеры личного потребления, а в экономике идет процесс расширенного производства. Если чистые инвестиции – отрицательная величина, то это означает, что размеры потребления превышают чистый национальный продукт. Общество «проедает» свой капитал, а в экономике идет процесс сужающегося воспроизводства. В этом случае государство должно принимать срочные меры по стимулированию инвестиционных процессов в экономике и активно привлекать средства иностранных инвесторов.

Владельцы факторов производства получают доходы от их использования в процессе создания чистого национального продукта. Ранее мы рассчитали показатели валового национального и валового внутреннего дохода. Посмотрим на поток доходов с точки зрения распределения ЧНП. Единственным компонентом чистого национального продукта, который не отражает текущего вклада экономических ресурсов, являются чистые косвенные налоги на бизнес. *Национальный доход* (НД) отражает величину доходов всех владельцев факторов производства, с помощью которых создается чистый национальный продукт этого года.

$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{чистые косвенные налоги на бизнес}$.

Вспомним, что валовой внутренний доход (ВВД) рассчитывается из валовых показателей продукта.

$ВВД = ВВП (ВНП) - \text{амортизация} - \text{чистые косвенные налоги}$.

Валовой национальный доход (ВНД) рассчитывать как:
 $ВНД = ВВД + \text{чистые факторные доходы из-за границы}$.

Национальный доход (НД) отражает, во сколько обществу обходится производство данного чистого или валового объема производства. Для поставщиков ресурсов он является измерителем доходов, которые они получили от участия в текущем производстве. Для производителей национальный доход является измерителем рыночных цен ресурсов, которые пошли на создание объема производства данного года. В расчет национального дохода иногда не включаются доходы людей, занятых в бюджетной сфере (оборона, милиция, здравоохранение, образование и т. д.), так как их труд оплачивается за счет перераспределения уже созданного НД (из бюджета), а это дает повторный счет и искусственно увеличивает показатель национального дохода.

Национальный доход является показателем благосостояния граждан. Но владельцев факторов производства более интересует та сумма, которую им предстоит получить и использовать по собственному усмотрению. Как правило, **личный доход** (полученный) и национальный доход (заработанный) отличаются друг от друга. Чтобы получить сумму личного дохода, из зарабатываемого дохода надо вычесть:

- ◆ взносы (налоги) на социальное страхование;
- ◆ налоги на прибыль;
- ◆ нераспределенную прибыль, которая остается у корпораций после выплаты дивидендов и процентов.

С другой стороны, часть дохода, которая попадает в распоряжение домашних хозяйств, не является результатом труда. К зарабатываемому доходу (национальному доходу) добавляются трансфертные платежи, с их помощью государство выплачивает своим гражданам суммы денег, которые ими не заработаны.

При расчете личного дохода из национального дохода следует вычесть то, что заработано, но не получено и прибавить доходы, которые получены, но не являются результатом труда (трансфертные платежи). Таким образом, показатель личного дохода отражает перераспределительные процессы в экономике.

Доход после уплаты налогов, или **личный располагаемый доход** (ЛРД), используется домашними хозяйствами по личному

усмотрению на потребление и сбережение. Личный располагаемый доход получается вычитанием из личного дохода сумм индивидуальных налогов (налогов на личное имущество, подоходных налогов, налогов на наследство).

Обычно *сбережениями* называют ту часть дохода после уплаты налогов, которая не расходуется. Следовательно, можно сделать вывод, что личный располагаемый доход (ЛРД) распадается на потребление (*C*) и сбережения (*S*).

ЛРД = потребление + сбережения.

Сбережения осуществляются путем покупки ценных бумаг, приобретения недвижимости или драгоценностей. А также помещения денег на депозит в банке.

Потребление (C) – важнейшая и самая большая составляющая ВВП. Показатель общественного продукта колеблется в зависимости от периодов спада и роста деловой активности. Потребление в долгосрочном периоде совпадает с динамикой изменения выпуска, но в коротком периоде все же более зависит от размера дохода после уплаты налогов. Объем налоговых и трансфертных платежей влияет на размер располагаемого дохода и, как следствие, на потребительские расходы. Прогрессивная система налогообложения и трансферты действуют как автоматические стабилизаторы в период подъемов и спадов экономики. Если в период спада деловой активности налоги снижаются (когда сокращаются доходы), а трансферты растут, то располагаемый доход и потребление будут сокращаться не так быстро, как ВВП.

Уровень *среднедушевого* ВВП – это объем ВВП, приходящийся в среднем на одного человека, является наиболее широко распространенным измерителем уровня экономического развития. Благополучие страны с высоким ВВП на душу населения, как правило, выше по сравнению со странами, отстающими по этому показателю. Традиционно лидерами считаются Швейцария, Япония, Норвегия, Соединенные Штаты Америки. Высокий среднедушевой доход предполагает высокий уровень индивидуального потребления граждан, образования и продолжительности жизни. Однако при анализе динамики экономического развития не следует полностью полагаться на показатель ВВП из-за его оптимистичных (на первый взгляд) характеристик роста благосостояния.

Прежде всего ВВП измеряет объем конечной продукции в рыночных ценах, не обязательно отражающих ее истинную *социальную ценность*. Если в одном году произведено три

костюма и три пары обуви общей стоимостью 50 дол., а в следующем три автомата и три танка стоимостью в сто раз большей, то это не означает, что благосостояние этой страны увеличилось.

За стоимостной оценкой ВВП стоит его материально-вещественная форма. Один год общество прилагает усилия по созданию пяти компьютеров и трех автомобилей, а на следующий год в ожидании холодной зимы валяет тысячу валенок. Если сравнить количественно производство 8 единиц и тысячу штук, можно прийти к выводу, что натуральная форма не может служить точным показателем динамики экономического развития.

Определенная часть продукции вовсе не учитывается в официальной статистике, например, работы домохозяйки, урожай с дачного участка, доходы теневой экономики, бартерные операции, которые являются весомым источником дохода домохозяйств, особенно в переходной экономике, но не входят в расчет ВВП. В результате недооценивается реальный объем национального дохода (кстати, не облагаемого налогом).

Часто в экономике выпускаются товары, в процессе производства которых загрязняется окружающая среда. Рыночная цена этих товаров превосходит уровень истинной социальной ценности, а ВВП как беспристрастный судья суммирует стоимость, выраженную в денежных знаках.

При одном и том же объеме ВВП в двух странах благосостояние будет отличаться, если у них разные уровни цен. *Уровень цен* предполагает, какой объем товаров можно купить на определенную ограниченную сумму. Две страны с одинаковым среднедушевым ВВП, но с разным уровнем цен, отличаются по уровню благосостояния в пользу той, в которой цены ниже. Или другой пример: страна с очень невысоким размером среднедушевого ВВП, стоящая на первом месте с конца списка стран по уровню жизни, может оказаться очень даже не бедной, так как уровень цен позволяет приобретать на 1 денежную единицу «богатого» соседа большее количество товаров и услуг, чем сосед может себе это позволить у себя в стране.

Но самый большой недостаток показателя валового и среднедушевого национального продукта – это то, что он не учитывает степени неравенства в уровне доходов и из-за этого не может служить объективной мерой уровня благосостояния.

Американский экономист Амартия Сен привел множество случаев, когда страны с относительно равномерно распределенным национальным доходом демонстрируют более высокий уровень социального благосостояния, чем более богатые страны, страдающие от неравномерности в распределении доходов.

Рост физического объема производства – одна из важнейших составляющих экономического роста. С развитием экономической системы возрастает совокупность материальных благ (средств производства и предметов потребления), накопленных в обществе.

Национальное богатство – это совокупность потребительных стоимостей, духовных ценностей и интеллектуального потенциала, накопленных обществом в ходе его развития по состоянию на определенную дату. Это один из важнейших показателей экономической мощи страны, представленный в денежном выражении. В состав национального богатства входят: национальное имущество (производственный и непроизводственный капитал), природные ресурсы.

В зависимости от степени участия в процессе воспроизводства в составе национального богатства выделяют: производственный фонд; непроизводственный фонд; личное имущество граждан. В официальной статистике нет денежной оценки имущества длительного пользования, находящегося в собственности населения, поэтому учитывается только личный жилой фонд.

Подсчет национального богатства осуществляется по первоначальной стоимости без учета износа независимо от срока эксплуатации. В состав национального богатства входят товары длительного и краткосрочного пользования. В частности, продукты питания учитываются только те, которые находятся в общественном секторе экономики, а не в домашних хозяйствах.

Мы уже упоминали, что наравне с официальной экономической существуют теневые доходы. Теневая экономика – это не контролируемое обществом производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей и услуг, то есть скрываемое от органов государственного управления и общественности социально-экономические отношения между отдельными гражданами, социальными группами и субъектами хозяйствования.

Результаты деятельности теневой экономики не осязаемы официальной статистикой и не легализованы, следовательно, ВВП их не учитывает.

Даже в развитых капиталистических странах существует теневой оборот. Например, известный исследователь теневой экономики профессор Ф. Шнайдер приводит следующие данные по масштабам теневой экономики, в % от ВВП в США – 8%, в Японии – 12%, в Германии – 15%, в России – 42%, в Беларуси порядка 40% в 2000 году.

Существование теневой экономики предполагает, что наряду с факторными доходами – заработной платой, предпринимательским доходом – граждане государства имеют официально не зарегистрированные доходы, сбережения или производят взаиморасчеты в твердой валюте, занимаются преступной деятельностью. Самым эффективным способом противостоять развитию теневых отношений считается снижение налогового бремени на субъектов хозяйствования, развитие финансового рынка, совершенствование банковской системы по привлечению денежных ресурсов населения для отвлечения их от незаконного оборота.

Основной проблемой национальной экономики является повышение благосостояния населения, которое не ограничивается повышением заработной платы. Улучшение качества жизни людей подразумевает здравоохранение, бесплатное образование, пенсии и социальные пособия, строительство жилья и производство общественных товаров, таких как дороги, электростанции, содержание правоохранительных органов и расходы на оборону. Государство призвано обеспечить полную занятость, защитить права собственности и права потребителей, а также внедрить высокоэффективные методы контроля и охраны окружающей среды. Важная роль принадлежит государству в сглаживании макроэкономических колебаний, которым подвержена экономика, в регулировании темпов инфляции, курса национальной валюты, в стимулировании производства, поддержании устойчивого экономического роста.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Амортизация	Личный доход располагаемый
Валовой внутренний продукт	Национальное богатство
Валовой национальный продукт	Национальный доход
Дефлятор	Номинальный ВВП
Добавленная стоимость	Реальный ВВП
Доход	Сбережения
Инвестиции	Чистый национальный продукт
Индекс потребительских цен	Чистый экспорт
Косвенные налоги	

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Определите различия между ВВП и ВВП.
2. Какие существуют методы расчета ВВП?
3. Как найти чистые косвенные налоги?
4. Какие инвестиции используются при расчете ВВП по расходам?
5. Что представляет собой основное макроэкономическое тождество?
6. В чем состоит недостаток использования индекса потребительских цен при расчете реального ВВП?
7. Отличается ли личный доход от национального?
8. Каковы трудности при подсчете национального богатства?
9. Найдите значение национального дохода, если известно, что ВВП равен 20 трлн р., амортизационные отчисления составляют 3 трлн р., косвенные налоги – 5 трлн р., субсидии – 1 трлн р., а чистый экспорт 6 трлн р.
10. Найдите ВВП, если известно, что расходы домохозяйств составляют 10 трлн р., инвестиции – 8 трлн р., расходы государства – 7 трлн р., амортизация – 3 трлн р., импорт – 5 трлн р., экспорт – 8 трлн р.



ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическая теория: учеб. пособие / под ред. В.Л. Ключи. Мн., 1996.
2. Фишер, С., Дорнбуш, Р., Шмалензи, Р. Экономика / С. Фишер [и др.]. М., 2001.

Глава 9

ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

9.1. Совокупное потребление и сбережения, их функции

Потребительские расходы и сбережения. Функции потребления и сбережения. Семьи или домашние хозяйства приобретают различные товары и услуги. Весь объем этих покупок формирует потребительские расходы. В целом, личные потребительские расходы граждан или, другими словами, потребительские расходы домашних хозяйств состоят:

- а) из расходов на товары текущего потребления (продукты питания, одежду и т. п.);
- б) из расходов на предметы потребления длительного использования (бытовую технику, автомобили и т. п.);
- в) из расходов на услуги (транспортные, бытовые и др.).

Совокупным потреблением является сумма потребительских расходов домашних хозяйств в экономике за год или за какой-либо другой период времени. Самым важным фактором влияния на потребительские расходы является *доход*, которым располагают домашние хозяйства, или семьи. Та часть дохода, которая не тратится на потребительские расходы – это *сбережения домашних хозяйств*. Следовательно, фактором определения уровня сбережений, как и уровня потребительских расходов, является доход, которым располагают домашние хозяйства. У каждого отдельного домашнего хозяйства могут быть самые разнообразные основания для потребления части дохода и сбережения другой его части. Кто-то тратит сбережения на текущее медицинское обслуживание, кто-то расходует сумму, большую располагаемого дохода, получив наследство, кто-то делает сбережения на будущее образование детей. Потребление каждого товара (услуги) постоянно подвергается воздействию со стороны получаемого дохода, и решение о потреблении какой-то доли дохода одновременно является решением о сбережении другой его доли. Если доходы домашних хозяйств возрастают, то их расходы на потребление также возрастают.

Соотношение между потреблением и доходом описывается функцией потребления $C = cY$, где C – совокупное потребление, Y – совокупный доход, c – предельная склонность к потреблению, которая представляет собой прирост потребления на единицу (1 р.) увеличения дохода.

Другими словами, предельная склонность к потреблению показывает, в какой степени изменится потребление относительно изменения дохода.

Функция потребления означает, что уровень потребления пропорционален доходу: если доход увеличивается на единицу, то потребление увеличивается на величину предельной склонности к потреблению (c), т. е., данная функция показывает, какая часть располагаемого дохода будет потрачена на потребление. Поскольку только часть от единицы прироста дохода, равная c , тратится на потребление, то $0 < c < 1$. Например, если $c = 0,90$, то рост дохода (Y) на 1 р. приведет к росту потребления (C) на 0,90 р.

Наклон функции потребления равен величине c . Функция выходит из начала координат, что говорит об отсутствии потребления при отсутствии дохода. Функция потребления, изображенная на рис. 9.1, демонстрирует потребление 90% дохода (Y).

Поскольку доход потребляется не полностью, оставшаяся его доля составляет *сбережения* домашних хозяйств за анализируемый период времени (в нашем случае – год). Доля дохода величиной $((1-c) Y)$ является сбережением. Функция сбережения имеет вид $S = s Y$, где S – сбережения, s – предельная склонность к сбережению или накоплению, при этом $s = 1 - c$, $0 < s < 1$.

Функция сбережения показывает, что уровень сбережения пропорционален доходу: если доход увеличивается на единицу, то сбережение (S) увеличивается на величину предельной склонности к сбережению (s). Наклон функции сбережения равен величине s . Например, если $c = 0,9$, то $s = 1 - c = 0,1$, и рост дохода (Y) на 1 р. приведет к росту сбережения (S) на 0,1 р. (рис. 9.2). Таким образом, 90% располагаемого дохода тратится домашними хозяйствами на потребление и 10% располагаемого дохода сберегается.

Наклон функции сбережения равен предельной склонности к сбережению. Функция выходит из начала координат, что говорит о невозможности ничего сберечь, если отсутствует доход.

Высчитать предельную склонность к потреблению и предельную склонность к сбережению можно, исходя из показателей изменения располагаемого дохода, изменения совокупных потребительских расходов, изменения совокупных сбережений. *Предельная склонность к потреблению* равна отношению величины изменения совокупных потребительских расходов к величине изменения располагаемого дохода. *Предельная склонность к сбережению* равна отношению величины изменения совокупных сбережений к величине изменения располагаемого дохода. Величины c и s дают в сумме единицу, что обозначает – каждая дополнительная единица дохода тратится на потребление и сбережение в определенной

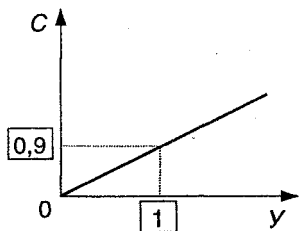


Рис. 9.1. Функция потребления ($C = 0,9 Y$)

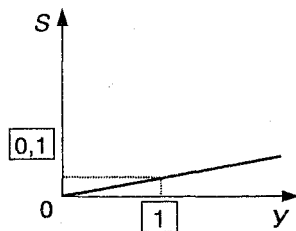


Рис. 9.2. Функция сбережения ($S = 0,1 Y$)

пропорции. А располагаемый доход в целом делится на потребительские расходы и сбережения, что можно выразить уравнением: $Y = C + S$.

Очевидно, что функции потребления и сбережения связаны между собой и определяют друг друга. В рамках данных функций речь идет о планируемых, т. е. желаемых или ожидаемых расходах на потребление и сбережения. Разработанные соотношения между располагаемым доходом, потреблением и сбережением предполагают, что другие факторы влияния на потребление и сбережения, кроме дохода, являются постоянными в период наблюдения. Поэтому теоретические разработки функций могут в некоторой степени расходиться со статистическими наблюдениями за потреблением и сбережением. Разработанные теории потребления в некоторой степени объясняют такие расхождения.

Например, *теория перманентного дохода* утверждает, что потребление пропорционально уровню дохода домашних хозяйств, который они в среднем зарабатывают за последние несколько лет, другими словами, за период больше года. Таким образом, некоторое уменьшение дохода домашнего хозяйства в течение года не приведет к пропорциональному уменьшению его потребления. Скорее, домашнее хозяйство сократит свои сбережения или возьмет в долг, чтобы сохранить прежним свой уровень потребления.

Теория жизненного цикла придерживается мнения, что потребление зависит от уровня дохода за период, который равен длине жизненного цикла семьи или одного человека. Поскольку люди имеют определенные представления о своих будущих доходах, то те потребители, которые ожидают роста своих доходов в будущем, могут позволить себе жить в долг или тратить сделанные ранее сбережения, а домашние хозяйства, которые предполагают, что их доходы снизятся, будут экономить на текущем потреблении, чтобы сделать сбережения. Из данной теории несложно сделать вывод, что обычно люди живут в долг в начале своей трудовой деятельности или в период студенчества (надеясь на значительно более высокие доходы в будущем, когда необходимо долг отдавать), а также делают сбережения в период своей наиболее активной деятельности, а в пенсионном возрасте тратят сделанные ранее сбережения.

Обе теории анализируют влияние изменений в доходах за период времени, который значительно превышает один год, на потребление какого-либо домашнего хозяйства в отдель-

ности, а также на совокупное потребление. Если бы люди принимали бы во внимание только динамику текущих доходов, то их расходы на потребление отличались бы значительными колебаниями и, возможно, в некоторых случаях, расходы были бы недостаточными даже для удовлетворения минимально необходимых потребностей. Однако люди формируют свое потребление в соотношении с перманентным доходом: если доходы меняются за период меньше года и домашние хозяйства не ожидают, что эти изменения сохранятся, то и уровень потребительских расходов изменится в гораздо меньшей степени, чем если бы уровень доходов изменился на период, продолжительнее года.

Инвестиционные расходы и их влияние на объем национального производства. Кроме домашних хозяйств, которые осуществляют потребительские расходы и предъявляют спрос на потребительские товары, нас интересуют фирмы, или предприятия и организации, так как они осуществляют инвестиционные расходы и приобретают инвестиционные товары. В целом, инвестиционные расходы фирм состоят из расходов:

- ◆ на покупку машин, оборудования, станков для производственного использования;
- ◆ на строительство объектов производственного и непроизводственного (например, жилье) назначения;
- ◆ на запасы непроданной продукции.

Чтобы объяснить деление на данные группы расходов, отметим, что инвестиционный товар отличается от потребительского тем, что он используется длительное время с целью осуществления деятельности, приносящей доход в будущем (производство товара или предоставление услуги), но не используется с целью удовлетворения потребности в настоящем. Например, объекты жилищного строительства — это активы, приносящие доход, ибо их можно сдавать внаем или использовать в нежилищных целях. Под активами понимают деньги, ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество и другие виды богатства. Кроме этого в инвестиции включаются запасы готовой продукции и производственных материалов, потому что они являются никем не купленным и не потребленным товаром. Значит, затраты по их производству и закупке не возмещены, но они инвестированы — вложены с целью получения дохода от продажи товара в будущем.

В инвестиционные расходы не включаются расходы на покупку ценных бумаг, несмотря на то что ценные бумаги явля-

ются активами и приносят доход своим владельцам. Причина состоит в том, что покупка ценных бумаг не означает покупку инвестиционных товаров, а только оформляет переход ранее купленных инвестиционных товаров в собственность других лиц. Любая перепродажа имущества, станков, машин или оборудования, бывших в использовании, в инвестиционные расходы не включается.

Совокупный инвестиционный спрос представляет собой планируемые расходы фирм по увеличению своего физического капитала (зданий, сооружений, машин, оборудования и т. п.) и товарных запасов. Величина инвестиций каждой отдельной фирмы зависит от реальной ставки процента и ожидаемой нормы прибыли от инвестиций. *Ставка процента* — это цена денежной ссуды, которую платит фирма (заемщик), взявшая деньги займы для покупки инвестиционного товара, банку (кредитору). Номинальной ставкой процента является назначенная кредитором цена денежной ссуды. Реальной ставкой процента является номинальная ставка за вычетом темпа инфляции; она выражает покупательную способность номинальной ставки процента, полученной кредитором от заемщика в счет уплаты за кредит.

Ожидаемая норма прибыли — это вознаграждение, которое фирма предполагает получить за использование купленного инвестиционного товара. До тех пор пока ожидаемая норма прибыли будет больше реальной ставки процента, покупка инвестиционного товара будет оправдана. Инвестиции прекратятся, когда ожидаемая норма прибыли сравняется с реальной ставкой процента.

Например, если номинальная ставка процента равна 15% от суммы займа, а ожидаемая норма прибыли предполагается 10% от суммы инвестиций, то покупка инвестиционного товара не состоится. Но если ожидаемый уровень инфляции будет 5% в год, то инвестиции имеют смысл, так как покупательная способность суммы денег, отдаваемых в виде платы за кредит, составит 10% (15%–5%) от суммы кредита. Имеется в виду, что фирма будет платить 15% от суммы кредита, отдавая цену кредита в то время, когда деньги подешевели на 5% в результате инфляции. В условиях инфляции заемщик возвращает и проценты, и стоимость кредита деньгами более низкой покупательной способности.

Если фирма вкладывает в покупку свои, а не заемные денежные средства, то ставка процента интересует ее для соиз-

мерения доходов от дачи собственных денег кому-нибудь в долг с доходами от их инвестирования. Чем выше уровень процентной ставки, тем более выгодным для фирмы будет предоставление своих денежных средств в кредит, а не вложение их в собственный инвестиционный проект.

Мы можем построить кривую спроса на инвестиции, которая будет отражать решения всех фирм экономики об инвестировании (рис. 9.3). Ожидаемая норма прибыли у фирм различная, а ставка процента для них одинакова. Чем ниже будет ставка процента, тем больше фирм будет предъявлять спрос на инвестиции. Другими словами, чем ниже будет ставка процента, тем менее доходные инвестиции будут оправданы. Чем больше будет становиться ставка процента, тем меньше будет оставаться инвестиционных проектов с такой нормой ожидаемой прибыли, чтобы это оправдывало их цену в виде ставки процента.

Инвестиционный спрос (I) находится в обратной зависимости от реальной процентной ставки (i), как изображено на рис. 9.3. Чем выше ставка процента, тем ниже уровень планируемых инвестиционных расходов. При построении данной кривой мы допустили, что постоянными были следующие факторы влияния на величину инвестиций:

- ◆ ожидания фирм по поводу будущего потребительского спроса на их продукцию;
- ◆ технология производства;
- ◆ уровень расходов на единицу переменного фактора производства (например, уровень заработной платы).

Принять во внимание все факторы влияния на инвестиционный спрос фирм достаточно сложно. Если отдельная фирма планирует увеличить объем применяемого оборудования или расширить производственные площади или увеличить объем товарных запасов, то, вероятнее всего, она ожидает увеличения в будущем спроса потребителей на свою продукцию. Величина будущего потребительского спроса тесно связана с величиной текущего. И если экономика в текущий момент демонстрирует снижение потребительских расходов и снижение выпуска продукции, то, очевидно, фирма не станет ожидать их роста в скором будущем и не станет увеличивать инвестиционные расходы.

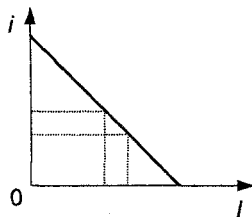


Рис. 9.3. Кривая инвестиционного спроса

Инвестиционные расходы в совокупности с потребительскими определяют объем выпуска. Спрос на инвестиционные товары является главным источником изменений уровня производства. Это связано с тем, что уровень совокупного потребления определяется уровнем дохода и изменяется незначительно, а уровень совокупных инвестиций определяется ожиданиями и планами производителей на ближайшее и далекое будущее. Предопределить изменения спроса на собственную продукцию через десяток лет почти невозможно, поэтому планы по расширению производства основываются на собственных положительных ожиданиях производителей. Стремления производителей расширить свою деятельность в будущем потребуют от них дополнительных инвестиционных расходов в настоящем. Строительство новых производственных площадей, покупка машин и оборудования приведут к созданию новых рабочих мест, к росту совокупных доходов и потребительских расходов в будущем.

Из вышесказанного следует:

- ♦ совокупный располагаемый доход делится на потребление и сбережение;

- ♦ все, что производится в экономике, либо потребляется, либо используется для дальнейшего производства, а значит, все расходы (совокупный спрос) делятся на потребительские и инвестиционные.

Выводы можно выразить следующими уравнениями:

$$Y = C + S; AD = C + I,$$

где Y – располагаемый доход, AD – совокупный спрос на товары и услуги, которые хотят купить люди, т. е. объем планируемых потребительских расходов и запланированных инвестиций, C – потребление, S – сбережения.

Допустим, что равновесным уровнем выпуска для экономики является такой уровень, при котором совокупные доходы равны совокупным расходам, а значит: $Y = AD$; $Y - C = AD - C$; $S = I$.

Когда совокупный спрос – количество товаров и услуг, которое хотят купить люди, не равен объему их производства, появляются незапланированные инвестиции в товарные запасы. Экономика, которая характеризуется равновесным уровнем выпуска, имеет плановые инвестиции, равные сбережениям.

Для экономики Республики Беларусь переходного типа крайне важно увеличивать объем инвестиционных расходов.

Это определит масштабы и структуру будущего производства и потребления. Низкий уровень инвестиций определяется низким уровнем сбережений и невысокой инвестиционной активностью производителей. Несмотря на это, даже некоторое увеличение инвестиционных расходов приводит к росту объемов выпуска и дохода на величину, большую величины прироста инвестиций, что объясняется эффектом мультипликатора.

9.2. Мультипликатор и акселератор инвестиций

Мультипликатор инвестиций – это отношение изменения равновесного выпуска, вызванного изменением инвестиционного спроса, к величине изменения инвестиционного спроса.

Любое изменение совокупного спроса на товары является поводом для роста производства. Например, если величина спроса на товары возрастает на 1 р., фирмы увеличат объемы выпуска, это приведет к росту доходов домашних хозяйств и росту их потребительских расходов. Рост потребительского спроса послужит мотивом для дальнейшего расширения объемов производства. И при увеличении совокупного спроса на 1 р. выпуск продукции возрастет на величину значительно большую, чем 1 р., но не будет расти до бесконечности. Когда инвестиции растут на единицу, то совокупный доход также возрастает на 1 р. и потребление растет на величину, предельной склонности к потреблению (c), помноженную на прирост дохода. К примеру, $c = 0,75$. Тогда с ростом потребления фирмы должны будут увеличить выпуск продукции на 0,75 р., чтобы удовлетворить возросший совокупный спрос. Данный рост выпуска увеличит доход на 0,75 р. и потребление на 0,56 р. (на величину c , помноженную на прирост дохода, равный 0,75). Этот процесс продолжится и совокупное изменение объема выпуска составит величину:

$$[1+0,75+(0,75 \cdot 0,75)+(0,56 \cdot 0,75)+(0,42 \cdot 0,75)+\dots].$$

В результате, величина мультипликатора равна: изменение Y / изменение $I = 1 / (1 - c)$, где Y – доход, I – инвестиции, c – предельная склонность к потреблению.

Поскольку $(1 - c)$ – это величина предельной склонности к сбережению (s), то чем она выше, тем больше мультиплика-

тор: тем в большей степени растет доход в результате инвестирования.

Мультипликатор показывает, что процесс инвестирования оказывает на объем выпуска и дохода значительное воздействие, увеличивая совокупный доход, потребление и выпуск на величину большую, чем величина инвестиционных расходов.

В свою очередь модель акселератора исходит из того, что фирмы планируют не только текущий уровень инвестирования, но и будущий уровень капитала, т. е. объем производственных мощностей, необходимый им для уровня производства, который они запланировали. *Акселератор* объясняет, чем больше разрыв между существующей и планируемой величиной производственных мощностей, тем быстрее процесс инвестирования. Пусть в начале года у фирмы имеется k производственных мощностей, к концу года она стремится получить K производственных мощностей. Значит, $k + I = K$, где I – запланированные годовые инвестиции.

Акселератор показывает величину запланированных инвестиций, которые являются измерителем того, насколько надо корректировать инвестиционные вложения каждый год, чтобы к концу периода корректировки получить желаемый уровень производственных мощностей: $I = a(K^* - K)$, где K^* – желаемый уровень производственных мощностей к концу периода корректировки, a – доля разницы между желаемым (K^*) и имеющимся (K) уровнем производственных мощностей или скорость корректировки инвестиционных вложений каждый год.

Поскольку разница между уже созданными производственными мощностями и их желаемым уровнем будет с каждым годом уменьшаться по причине инвестирования, то скорость инвестирования будет замедляться. Таким образом, акселератор инвестиций показывает темп инвестиционных расходов, необходимый для запланированного уровня производства.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Акселератор инвестиций	Сбережения
Инвестиции (совокупный инвестиционный спрос)	Совокупное потребление
Мультипликатор инвестиций	Ставка процента

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какими показателями характеризуется экономика, достигшая состояния равновесного уровня выпуска?
2. В каком случае объем выпуска превышает свой потенциальный уровень?
3. Как влияет на величину совокупных расходов значение предельной склонности к потреблению?
4. Какой эффект в поведении экономики описывает мультипликатор инвестиций?
5. Каким образом значение предельной склонности к сбережению определяет величину мультипликатора инвестиций?
6. Каким образом сбережения определяют уровень инвестиционных расходов?
7. Если функция потребления была $C = 0,75 Y$ и изменилась на $C = 0,5Y$, то что можно сказать об изменении сбережений и уровня равновесного дохода. Найдите мультипликатор инвестиций при новой функции потребления.
8. Объем выпуска составляет 100 денежных единиц, потребительские расходы домашних хозяйств при этом составляют 70 д. е., а инвестиционные расходы фирм составляют 45 д. е. Функция потребления: $C = 0,65Y$. Как изменится уровень товарных запасов для достижения равновесного объема выпуска и доходов и каков будет этот новый равновесный уровень?
9. Номинальная ставка процента равна 25%, а ожидаемая норма прибыли 28% от суммы инвестиций, ожидаемый уровень инфляции 8% в год. Состоится ли покупка инвестиционного товара и сколько процентов от суммы кредита составит реальная плата за него?
10. Допустим, что у фирмы имеется производственных мощностей, оцениваемых в 1000 денежных единиц; ей необходимо увеличить объем капитала до 2000 д.е. для запланированного роста объема выпуска. Найдите объем инвестиционных расходов для достижения поставленной цели за год.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долан, Э. Макроэкономика / Э. Долан. М., 1995.
2. Мэнкью, Г. Принципы экономики / Г. Мэнкью. М., 1999.
3. Основы экономической теории: учеб. пособие: в 3 ч. / под ред. В.Л. Ключни, М.Л. Зеленкевич, Л.И. Дакуко. Мн., 1997.

Глава 10

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

10.1. Экономические функции государства

Возникновение и существование налогов обусловлено прежде всего необходимостью удовлетворять коллективные (общественные) потребности граждан. Посредством налогов финансируется многообразная деятельность государства как института политической власти, представляющего общество.

Функции, выполняемые государством в экономической (рыночной) системе, таковы:

- ♦ формирование законодательной базы. Государство устанавливает «правила игры», регулирующие отношения между экономическими субъектами, и контролирует их соблюдение;

- ♦ поддержка конкуренции и борьба с монополиями. Конкуренция, наряду с частной собственностью, является основополагающим элементом рыночной системы. Поскольку механизм саморегулирования рынка не в состоянии воспрепятствовать концентрации экономической власти и могущества в руках монополий, государство берет на себя функцию борьбы с монополизацией рынка и, проводя антимонопольную политику, обеспечивает поддержку конкуренции;

- ♦ перераспределение доходов и богатства для смягчения проблем, связанных с социальным неравенством. Для того чтобы сохранить социальную стабильность, обеспечить баланс интересов различных социальных групп и устранить экономическую почву для социальных конфликтов, государство осуществляет перераспределение доходов и богатства в обществе, не допуская образования «полюсов» роскоши и нищеты;

- ♦ регулирование распределения ресурсов для обеспечения производства общественных благ и корректировки «внешних» эффектов. Общественные (коллективные) блага – это товары и услуги, производство которых неэффективно на частных рынках, поскольку произведенные и предоставленные одному лицу эти блага одновременно попадают в распоряжение других лиц и могут предоставляться этим лицам без дополнительных затрат. К общественным благам относятся, например, национальная оборона, правоохранительная система, государственное управление, автомагистрали национального значения, система всеобщего среднего образования и т. п.

Важной функцией современного государства является также стабилизация экономического цикла, воздействие на уровень инфляции и занятость.

Для того чтобы государство могло выполнять свои функции и, следовательно, общество могло пользоваться общественными благами и услугами, не допуская при этом дефицитного выделения ресурсов, государство берет на себя производство таких благ и финансирует его за счет налогов.

Налогообложение, по сути, представляет собой процесс обобществления части индивидуальных доходов (имуществ) для обеспечения совместного существования их владельцев и последующего коллективного потребления в виде общественных благ.

10.2. Функции и виды налогов

Налог — это обязательный платеж, взимаемый государством с домохозяйств (физических лиц) и фирм (юридических лиц) для покрытия общественных потребностей. Налоги поступают в бюджет.

В экономической системе налоги выполняют следующие функции:

- ◆ фискальную;
- ◆ регулируемую;
- ◆ социальную;
- ◆ контрольную.

Фискальная функция налогов (от лат. «fiscus» — государственная казна) состоит в аккумуляции средств в государственном бюджете для последующего финансирования государственных расходов. Во всех странах налоги выполняют прежде всего фискальную функцию. Эта функция долгое время считалась самодостаточной для выражения сущности и назначения налогов и задавала нейтральный характер налоговой системе, отвечающий принципу невмешательства государства в экономическую жизнь общества.

С развитием экономической системы возникла необходимость определенного корректирующего (стимулирующего или сдерживающего) воздействия государства на процессы воспроизводства, платежеспособный спрос населения, размещение капиталов, что породило *регулирующую* (или *распределительную*) функцию налогов. Посредством регулирующей функции налогов обеспечивается перераспределение через государственный бюджет части доходов фирм, домохозяйств,

отраслей, регионов. Налоговое регулирование стало активно практиковаться с 1930-х гг. XX в. в рамках кейнсианской экономической политики.

Регулирующая функция осуществляется через установление налогов и дифференциацию налоговых ставок. Налоговое регулирование оказывает стимулирующее или сдерживающее влияние на производство, инвестиции и потребление, на расширение или сокращение платежеспособного спроса населения. Так, общее понижение налогов ведет к увеличению чистой прибыли, стимулирует хозяйственную деятельность, инвестиции и занятость. Повышение же налогов – обычный способ борьбы с «перегревом» рыночной конъюнктуры.

Стимулирующее воздействие налогов осуществляется через систему выборочных льгот, исключений, преференций при сохранении общих основ налогообложения. Такие льготы предоставляются, как правило, с условием их целевого использования налогоплательщиками в соответствии с целями экономической политики государства.

Налоговые льготы используются и для смягчения социального неравенства. Здесь проявляется *социальная функция* налогов. Она состоит в перераспределении доходов и богатства в обществе. Например, посредством прогрессивного подоходного налогообложения изменяется соотношение между доходами отдельных социальных групп, сглаживается неравенство между ними и поддерживается социальный консенсус. Реализуется социальная функция налогов через установление необлагаемого минимума доходов, предоставление льгот и скидок по налогам отдельным слоям и группам населения (многодетным семьям, пенсионерам, инвалидам и некоторым другим категориям граждан).

Контрольная функция налогов состоит в количественной оценке налоговых поступлений и их соотношении с потребностями государства в финансовых средствах. Контроль за своевременностью и полнотой уплаты налогов осуществляют специально уполномоченные фискальные органы.

Функции налогов неразрывно связаны друг с другом. Фискальная функция создает основу для удовлетворения общественных (коллективных) потребностей. Посредством регулирующей и социальной функций создаются противовесы излишнему фискальному бремени. Выполнение всех этих функций сопровождается контролем за налоговыми поступлениями.

Многообразие налогов, различающихся по условиям обложения, механизмам взимания и регулирования, обуславливает необходимость их систематизации и классификации.

В зависимости от объекта налогообложения – доходов (имущества) или расходов (на потребление) – принято подразделять налоги на два основных вида – прямые и косвенные.

Прямые налоги
Налоги на доходы и имущество
(взимаются с конкретного физического или юридического лица)

<p style="text-align: center;">Реальные налоги</p> <p>Облагаются отдельные виды имущества (земля, недвижимость и т. п.) независимо от финансового положения и доходов налогоплательщика, а в силу факта владения имуществом. Реальные налоги взимаются на основе кадастра – перечня объектов обложения, составленного на основе их внешних признаков и учитывающего среднюю, а не действительную доходность конкретного объекта. К прямым реальным доходам относятся: <i>плата за землю, налог на недвижимость и др.</i></p>	<p style="text-align: center;">Личные налоги</p> <p>Облагаются доходы (имущество) налогоплательщика с учетом его платежеспособности. При взимании личных налогов объекты налогообложения (доход, имущество) определяются индивидуально для каждого плательщика с учетом предоставляемых ему льгот. К прямым личным налогам относятся: <i>подходный налог с физических лиц, налог на прибыль и др.</i></p>
--	---

Косвенные налоги
Налоги, которыми облагаются расходы на потребление
(представляют собой, по сути, надбавку к цене товара или услуги)

<p style="text-align: center;">Налог на добавленную стоимость (НДС)</p> <p>облагается стоимость, добавленная к цене товара (работы, услуги) на каждой стадии его производства и обращения. НДС введен вместо налога с оборота</p>	<p style="text-align: center;">Налог с продаж</p> <p>начисляется на конечной стадии реализации товара в виде надбавки к цене</p>	<p style="text-align: center;">Акциз</p> <p>достаточно высокая надбавка (в процентах или абсолютных суммах) к цене специально отобранной группы товаров преимущественно массового потребления (алкоголь, табачная продукция, бензин и др.)</p>	<p style="text-align: center;">Таможенная пошлина</p> <p>денежный сбор, начисляемый на импортируемые или экспортируемые товары; вид косвенного налога в сфере внешнеэкономической деятельности</p>
---	--	--	--

Помимо деления налогов на прямые и косвенные, принята классификация налогов в зависимости от уровня бюджетов, в которые они поступают. В соответствии с этим критерием налоги подразделяются на:

- ◆ общегосударственные (центральные);
- ◆ региональные;
- ◆ местные.

К общегосударственным относят налоги, поступающие в государственный бюджет (бюджет центрального правительства). К региональным относят налоги, идущие на финансирование деятельности административно-территориальных образований (регионов, штатов, земель, провинций) крупных федеративных государств. К местным налогам относят налоги, поступающие в бюджеты местных органов власти.

Как правило, в государственный бюджет целиком поступают налоги от внешнеэкономической деятельности, а в местные бюджеты идут налоги на недвижимость, на землю, различные местные сборы. Поступления от налогов на прибыль, на личные доходы, на добавленную стоимость делятся между государственным и местными бюджетами в заранее согласованных пропорциях.

10.3. Принципы построения налоговой системы

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин, иных платежей, а также форм и методов их сбора и построения, реализуемых соответствующими финансовыми и правовыми институтами, образуют налоговую систему (систему налогообложения).

Принципы организации налоговой системы экономическая наука определяет с точки зрения влияния налогов на социально-экономическое развитие общества и благосостояние его граждан.

Принято выделять две группы принципов налогообложения:

- ◆ всеобщие (классические) принципы, которые определяют базовые характеристики налоговых отношений;
- ◆ современные функциональные принципы налогообложения, учитывающие уровень социально-экономического развития страны и задачи государственной экономической политики.

Всеобщие (классические) принципы оформились в финансовой практике еще в XVI в., но впервые были научно сформулированы в XVIII в. А.Смитом в его известной работе «Исследование о природе и причинах богатства народов». Это:

- ◆ принцип справедливости – предполагает всеобщность и равномерность налогообложения. А.Смит писал, что налогоплательщики должны участвовать в содержании правительства соразмерно доходам, которыми они пользуются под его покровительством и защитой;

- ◆ принцип определенности – означает, что налог должен быть точно определен по срокам, способам и сумме уплаты;

- ◆ принцип удобства – предполагает, что вид налога, способ платежа и срок уплаты должны быть удобны налогоплательщику;

- ◆ принцип дешевизны (экономии) – предполагает, что содержание самих налоговых органов должно как можно дешевле обходиться налогоплательщикам.

С развитием экономической системы классические принципы налогообложения совершенствовались, корректировались и дополнялись.

К настоящему времени оформились *функциональные принципы* налогообложения, отражающие основные тенденции налоговой политики и современные требования к налогообложению со стороны государства и налогоплательщиков. Это:

- ◆ всеобщность налогообложения;
- ◆ исключение двойного налогообложения;
- ◆ стабильность налоговой системы в течение достаточно длительного периода времени;

- ◆ простота и ясность системы и процедуры уплаты налогов;

- ◆ установление размера налога с учетом возможностей налогоплательщика, то есть уровня его доходов;

- ◆ оптимальность налоговых изъятий, обеспечивающая достаточное финансирование государственных расходов и относительно небольшое и равномерно распределенное налоговое бремя для налогоплательщиков;

- ◆ минимизация затрат на взимание налогов;

- ◆ корректировка распределения доходов для обеспечения социальной стабильности в обществе;

- ◆ соответствие налогообложения структурной политике государства;

- ◆ воздействие на стабилизацию экономического цикла, уровень занятости, инфляцию и др.

10.4. Основные понятия и элементы налогообложения

Налоговая система строится на основе законодательных актов, определяющих права и обязанности субъектов налогообложения и регламентирующих отношения по поводу объектов налогообложения.

Элементы налога – установленные в законодательном порядке принципы организации и действия налоговой системы. Они включают:

- ◆ плательщиков налога (налогоплательщиков);
- ◆ объект налогообложения (облагаемый доход, имущество);
- ◆ налоговую базу (единицы измерения объекта налога);
- ◆ налоговую ставку (ставки);
- ◆ налоговый период;
- ◆ порядок исчисления и сроки уплаты налога.

Налогоплательщик – юридическое или физическое лицо, владеющее объектом налогообложения и несущее в силу этого налоговые обязательства.

Объект налогообложения – объект, с которого платится налог (доход, земля, имущество, заработная плата, капитал и т. д.).

Налоговая ставка – размер налога с единицы налогообложения, та часть налоговой базы, которую налогоплательщик обязан выплатить в виде того или иного налога.

Прогрессивный налог – налог, ставки которого увеличиваются по мере роста дохода налогоплательщика. Прогрессивным налогом облагаются, как правило, доходы физических лиц (индивидуальный подоходный налог).

Пропорциональный налог – налог, ставка которого остается неизменной независимо от величины дохода налогоплательщика.

Регрессивный налог – налог, ставки которого (или доля налоговых изъятий из дохода) снижаются по мере роста дохода налогоплательщика. Регрессивный характер носят косвенные налоги, поскольку они обратно пропорциональны платежеспособности налогоплательщика.

Налоговое бремя – доля дохода налогоплательщиков, взимаемая через налоги.

Налоговая льгота – полное или частичное освобождение от налогов в соответствии с законодательством.

Налоговая база – часть объекта налогообложения, принимаемая за основу при исчислении суммы налога.

Пошлина – обязательная плата, взимаемая государством с юридических и физических лиц за совершение юридически значимых действий и оформление соответствующих документов. Обычно пошлины существуют в виде регистрационных и гербовых сборов, почтовых, таможенных, судебных, наследственных, патентных, биржевых пошлин.

Сбор – обязательный платеж, взимаемый властями на экономические и социальные нужды. Может быть адресным платежом на финансирование целевых программ (например, программ развития определенной территории) либо безадресным платежом за осуществление какого-либо вида деятельности. Устанавливается чаще всего в рамках налогового законодательства органами местного самоуправления и зачисляется в местный бюджет.

10.5. Кривая Лаффера

Объем налоговых поступлений зависит от уровня налоговых ставок. Общее правило формирования налоговых ставок гласит, что чем шире налоговая база, тем меньше могут быть ставки налогообложения и, наоборот, ставки налогов будут высоки, если налоговая база их относительно небольшая.

Идея о существовании некоего оптимального уровня налоговой нагрузки была выдвинута в 1970-е гг. американским экономистом А. Лаффером. Эта идея воплотилась в так называемой «кривой Лаффера», представляющей собой графическое отображение зависимости между объемом налоговых поступлений в государственный бюджет и уровнем налоговых ставок. Данная кривая указывает на наличие предельной ставки, при которой налоговые поступления в бюджет достигают максимума, а превышение этой ставки ведет к сокращению налоговых поступлений. Согласно кривой Лаффера зависимость налоговых поступлений от уровня ставки имеет нелинейный характер.

Предполагается, что ставка налога выше оптимальной лишает стимулов к производству, а это приводит к сокращению налоговых поступлений. И наоборот, уменьшение налоговых ставок должно стимулировать предпринимательскую активность, вести к росту выпуска продукции, что соответственно увеличит сумму налоговых поступлений в бюджет. В свою очередь, расширение базы налогообложения должно компенсировать потери, вызванные снижением налоговых ставок.

В 1980-е гг. правительство США использовало теоретические разработки А. Лаффера при проведении налоговых реформ. Однако в настоящее время представители западной экономической науки довольно критично оценивают концепцию кривой Лаффера. Статистически подтвержденной зависимости между величиной налоговых поступлений от размеров налоговых ставок не выявлено. Концепция кривой используется в основном в качестве одного из элементов более общих экономико-математических моделей.

10.6. Государственный бюджет. Государственные доходы и расходы

Прототипом бюджета в средние века была смета доходов и расходов государя, которая отражала, по сути, государственные доходы и расходы.

Сам термин *бюджет* происходит от английского слова «*budget*» – мешок, в котором хранилась бумага с законопроектом, утверждавшем субсидию английскому королю в XVI – XVII вв. С конца XVII в. бюджетом стал называться утверждаемый парламентом план доходов и расходов государства. Государственный бюджет в его современном виде появился в первой четверти XIX в.

Государственный бюджет выражает финансовые отношения, связанные с образованием и использованием централизованного фонда денежных ресурсов государства. С точки зрения материального содержания бюджет – это совокупность денежных доходов и расходов государства в течение определенного периода времени (финансового года). Государство пополняет бюджет и распоряжается имеющимися средствами на плановой основе. Поэтому бюджет – это план государственного хозяйства, находящий свое выражение в форме росписи государственных доходов и расходов.

Государственный бюджет ежегодно рассматривается и утверждается парламентом как коллективным представителем налогоплательщиков. Принятый закон о бюджете является законом, на основании которого собираются доходы и производятся расходы в текущем финансовом году.

Доходная часть государственного бюджета формируется за счет *государственных доходов* – денежных средств, которые собирает государство. Государственные доходы подразделяются на налоговые и неналоговые доходы. Налоги составляют

в настоящее время от 80 до 90% доходов бюджета в развитых зарубежных странах.

В структуре *налоговых доходов* бюджета промышленно развитых стран ведущее место занимают прямые налоги. Так, индивидуальный подоходный налог составляет от 20 до 40 % всех поступлений. Подоходным налогом облагаются личные доходы граждан независимо от источника получения (заработная плата, доход от предпринимательской деятельности, авторские гонорары и др.), уменьшенные на сумму законодательно разрешенных льгот и скидок. Налог на прибыль корпораций (фирм) составляет около 10 % поступлений в бюджет.

В последние годы возрастает значение взносов на социальное страхование. По своей природе они близки к налогам и выплачиваются лицами, нанятыми на работу (в процентах к зарплате), и фирмами (в процентах к общему фонду заработной платы). При этом затраты фирм на социальное страхование работников включаются в производственные издержки.

Существенную роль в бюджетах современных стран играют косвенные налоги. В США важнейшим косвенным налогом является налог с оборота, им облагается вся валовая выручка от реализации товаров и услуг. В западноевропейских странах значительные поступления в бюджет обеспечивает налог на добавленную стоимость (около 20%, а во Франции – до 40 %). Доля акцизов в бюджете составляет примерно 5%, поступления от таможенных пошлин – от 2 до 8 %.

В Республике Беларусь, как и в большинстве стран с переходной экономикой, в структуре налоговых доходов преобладают косвенные налоги. Так, налог на добавленную стоимость приносит около 30 % доходов бюджета, около 10 % – подоходный налог и 10 % – налог на прибыль.

К *неналоговым доходам* относятся доходы от эксплуатации государственной собственности и доходы от ее продажи (приватизации), а также поступления от реализации облигаций государственных займов и других ценных бумаг. Кроме того, к неналоговым доходам относятся различного рода штрафы, поступления от реализации конфискованного, переданного в дар государству или иного имущества. В последние годы увеличивается доля доходов, получаемых государством в виде процентов и дивидендов от инвестирования государственных средств в акции частных корпораций и иные ценные бумаги.

Государство может получать чрезвычайные доходы, обусловленные необходимостью удовлетворения чрезвычайных потребностей, например для проведения законодательных и экономических реформ, на случай войн, стихийных бедствий и пр.

Государственные расходы являются второй составной частью бюджета. Они представляют собой расходы, осуществляемые уполномоченными государственными органами для удовлетворения общественных потребностей. Государственные расходы призваны обеспечить финансовыми ресурсами потребности государства, связанные с выполнением им своих функций.

Одной из основных классификаций государственных расходов является классификация по их общественному назначению.

Государственные расходы по их общественному назначению направляются на:

- ◆ социальные нужды (социальное обеспечение и защиту; образование, здравоохранение, науку, культуру и др.);
- ◆ национальную оборону (военные расходы);
- ◆ государственное управление и правоохранительную систему;
- ◆ народнохозяйственные нужды (экономические расходы) и др.

Расходы на социальные нужды – самый крупный вид расходов. К ним относятся расходы на здравоохранение, просвещение, социальное обеспечение. Расходы бюджета на социально-культурные мероприятия имеют не только социальное, но и экономическое значение, так как представляют важнейшую часть затрат на воспроизводство рабочей силы и служат для повышения материального и культурного уровня жизни народа.

Социальное обеспечение охватывает неработающих граждан и граждан, не могущих работать постоянно или временно по состоянию здоровья.

Расходы на оборону страны (военные расходы) относятся к важнейшим государственным расходам. В их состав включаются следующие виды расходов: на содержание личного состава, на вооружение, на материально-техническое оснащение; на строительство военных объектов, на военные исследования и разработки; на пенсионное обеспечение военнослужащих.

жащих и членов их семей; на подготовку кадров; на создание запасов и ресурсов на случай войны и др.

Расходы на государственное управление включают затраты на содержание законодательных органов, правительства, местных органов власти и управления, милицию, органов судопроизводства и прокуратуры.

Расходы на народнохозяйственные нужды, или экономические расходы, способствуют структурной перестройке общественного производства, модернизации предприятий и техническому переоснащению всех отраслей экономики. Важное место принадлежит государственным инвестициям. Они идут на финансирование отраслей инфраструктуры (транспорт, связь, дороги, мелиорация), финансирование новых прогрессивных отраслей (атомная, космическая и т. д.), финансирование убыточных отраслей (угледобыча, сельское хозяйство) и депрессивных регионов, финансирование фундаментальных научных исследований, требующих крупного сосредоточения финансов.

Возрастание роли государства в регулировании макроэкономики выразилось в появлении во второй половине XX в. новых тенденций в развитии функций государственных финансов. Важнейшая из них – стабилизация экономики и содействие устойчивому экономическому росту. В периоды кризисов и депрессий расходы государственного бюджета, как правило, растут, а во время инфляционного подъема – сокращаются.

Государственные расходы по форме их выделения принято подразделять на четыре группы.

К первой группе относят государственные закупки, обеспечивающие потребление в государственном секторе. Они включают заработную плату работников бюджетной сферы, а также расходы, связанные с приобретением товаров и услуг, закупаемых для текущего потребления в этой сфере.

Ко второй группе государственных расходов относят *государственные инвестиции*, включающие затраты, производимые государством на капитальное строительство и развитие действующих объектов государственной собственности и инфраструктуры.

Третью группу расходов составляют *трансферты* (социальные выплаты) частному сектору (домохозяйствам). К трансфертам относятся все выплаты, производимые государством, но не являющиеся компенсацией за оказываемые ему текущие

услуги. Это – государственные пенсии, выплаты лицам с низкими доходами и пособия по безработице. Посредством трансфертов государство перераспределяет доходы между социальными группами.

Четвертую группу государственных расходов составляют *выплаты по государственному долгу*.

10.7. Бюджетный дефицит и государственный долг

Характерной чертой государственного бюджета большинства стран в настоящее время является его несбалансированность, то есть наличие дефицита (или профицита бюджета).

Бюджетный дефицит – это сумма, на которую за данный финансовый год государственные расходы превышают доходы.

Возникновение бюджетного дефицита обусловлено многими причинами, в том числе: необходимостью осуществления крупных государственных программ развития экономики, реализацией масштабных социальных программ; милитаризацией страны, войнами и стихийными бедствиями; экономическими кризисами; ростом теневого сектора экономики и др.

Уровень дефицита государственного бюджета определяется отношением абсолютной величины дефицита к объему бюджета по расходам или к объему ВВП. Финансовое положение страны считается нормальным, если бюджетный дефицит не превышает 2 – 3% от ВВП. В 2005 г. дефицит консолидированного бюджета Республики Беларусь составил 0,6 % валового внутреннего продукта (ВВП).

В современной мировой практике используются следующие способы покрытия бюджетного дефицита:

- ◆ государственные займы;
- ◆ увеличение налогов;
- ◆ эмиссия.

Превышение доходов над расходами бюджета по итогам финансового года называется *бюджетным профицитом*. В этом случае излишек доходов, если он временный и получен незапланированно, государство может направить на удовлетворение чрезвычайных потребностей, на погашение государственного долга, на образование резервного фонда для незначительных непредвиденных случаев или на инвестиции.

Покрытие дефицита бюджета приводит к образованию государственного долга.

Под *государственным долгом* понимается вся сумма выпущенных, но не погашенных государственных долговых обязательств с начисленными по ним процентами, которые должны быть выплачены к определенной дате или за определенный срок.

Бюджетный дефицит и государственный долг тесно связаны. Государственный долг означает, что государство взяло займы для покрытия дефицита бюджета.

Различают внешний и внутренний государственный долг. *Внешний государственный долг* – это долг иностранным государствам, организациям и лицам. Внешний государственный долг Республики Беларусь составлял на конец 2005 г. – 2,6% ВВП.

Внутренний государственный долг – это долг государства своему населению. В Республике Беларусь на конец 2005 г. величина государственного внутреннего долга составила 5,8% ВВП. Большую часть государственного внутреннего долга составляли государственные ценные бумаги.

Управление государственным долгом предполагает выплату доходов (процентов) кредиторам и погашение займов; определение (или изменение) условий займа (по доходности, срокам выплат и др.); выпуск новых государственных ценных бумаг.

Умеренный государственный долг стал обычным явлением для современной экономики. В целом в современных условиях бюджетный дефицит и государственный долг являются важными инструментами макроэкономического регулирования.

10.8. Фискальная политика

Фискальная (бюджетно-налоговая) политика представляет собой целенаправленное воздействие государства на стабилизацию процессов производства и занятости посредством налогообложения, правительственных закупок и трансфертных платежей (пособий по безработице, социальных пособий и т. п.).

В зависимости от механизмов осуществления фискальная политика подразделяется на два вида – дискреционную и недискреционную или политику «встроенных» (автоматических) стабилизаторов.

Дискреционная фискальная политика представляет собой проводимое правительством целенаправленное изменение ак-

тов законодательства, касающихся правительственных закупок и заказов, налоговых ставок, состава налогов и трансфертных платежей, для воздействия на величину совокупного спроса.

Автоматическое изменение величины налоговых поступлений и государственных расходов обеспечивают так называемые «встроенные» стабилизаторы, действующие по принципу саморегулирования, от которых и получила свое название *политика встроенных стабилизаторов*, или *недискреционная фискальная политика*.

Встроенные стабилизаторы – это действующие автоматически, т. е. без вмешательства государства, экономические стабилизационные механизмы. К встроенным стабилизаторам относится прогрессивное подоходное налогообложение и социальные трансферты (пособия по безработице, социальные выплаты).

Следует отметить, что встроенные стабилизаторы могут лишь ограничить размах и глубину циклических колебаний, но не способны повлиять на причины, порождающие кризисы. Поэтому на практике встроенные стабилизаторы обычно дополняются мерами дискреционной фискальной политики.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Бюджетный дефицит	Налог
Встроенные стабилизаторы	Общественные блага
Государственные расходы	Принципы налогообложения
Государственный бюджет	Прямые налоги
Государственный долг	Фискальная политика
Косвенные налоги	Кривая Лаффера

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Поясните, чем обусловлена прогрессивность подоходного налогообложения. Покажите экономическую эффективность или неэффективность такого налогообложения.
2. Рассчитайте средние и предельные ставки налога для следующей таблицы и определите, является ли налог прогрессивным, пропорциональным или регрессивным. Средняя ставка налога определяется как отношение суммы уплаченного налога к сумме полученного дохода, предельная налоговая ставка определяется как отношение прироста суммы налога к приросту дохода.

Доход	Сумма налога	Средняя ставка	Предельная ставка
100	10		
200	30		
300	60		
400	100		

3. Рассчитайте мультипликатор государственных расходов, если функция потребления имеет вид $C = 200 + 0,75Y$, ставка подоходного налога равна 10 %.
4. Рассчитайте, на какую величину должны увеличиться государственные закупки, если реальный доход в стране равен 5000 долларов и есть возможность увеличить его на 1000 долларов ($MPC = 0,8$).
5. Поясните, как повлияют на поведение налогоплательщиков следующие положения налогового законодательства:
 - а) суммы прибыли, направляемые на проведение научно-исследовательских разработок, не облагаются налогом;
 - б) суммы, полученные от продажи акций, облагаются налогом, а рост стоимости акций – нет;
 - в) доходы малых предприятий в течение первых трех лет не облагаются налогом.
6. Поясните, каким образом рост дефицита государственного бюджета приводит к вытеснению частного инвестирования из экономики.
7. Поясните, возможно ли увеличение поступлений на 20 % от налога с продаж при повышении его ставки с 5 % до 6 %.
8. Какое влияние на экономику окажет внешний государственный долг в размере 10 млрд дол. при объеме ВВП 50 млрд дол.? Какие методы погашения такого долга вы бы избрали?

ЛИТЕРАТУРА

1. Долан, Э.Дж., Линдсей, Д.Е. Макроэкономика / Э. Дж. Долан, Д.Е. Линдсей. СПб., 1996.
2. Самуэльсон, П., Нордхаус, В. Экономика. М., 1997.
3. Макконел, К., Брю, С. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Макконел, С. Брю. М., 1992.
4. Якобсон, Л.И. Экономика общественного сектора / Л.И. Якобсон. М., 1997.
5. Базылев, Н.И., Гурко, С.П. Макроэкономика / Н.И. Базылев, С.П. Гурко. Минск, 2004.

Глава 11

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА. БАНКИ

11.1. История возникновения и эволюция денег. Виды денег

В главе 3.5 мы уже касались истории возникновения денег. В данной главе акцентируем внимание на монетарной политике государства, его банковской деятельности.

Деньги – это один из товаров, благодаря которому облегчается процесс товарообмена. Деньги являются единым измерителем стоимости товаров. Чтобы служить в качестве денег, товар должен получить общественное признание как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов как средство обмена. Таким образом, деньги выступают в роли всеобщего эквивалента в товарном мире.

История убеждает, что самые разнообразные товары в различных регионах выполняли функции денег: меха пушного зверя, морские раковины, рыба, скот, соль, янтарь и даже сами люди (рабы). Роль денег выпадала на долю того или иного товара не случайно: денежные функции закреплялись за товаром, который являлся важным предметом производства и в значительном количестве служил предметом рыночного обмена в данной местности. Между различными видами первобытных денег шла постоянная борьба: архаичные виды денег уступали место более удобным, передовым.

Каковы же должны быть *свойства товара, способного хорошо выполнять функции денег?* Во-первых, это однородность и равнокачественность. Нельзя, чтобы одна единица денег отличалась от другой, как упитанная овца от тощей. Во-вторых, прочность и сохраняемость. Например, рыба, как хорошо бы ее ни солили или коптили, может испортиться довольно быстро. В-третьих, экономическая делимость. Если, скажем, деньгами были соболя, то одна десятая шкурки отнюдь не стоила десятой части целого меха. В-четвертых, компактность, портативность, высокая стоимость в единице веса или счета. В-пятых, желательна, чтобы денежный товар обладал сравнительно постоянной стоимостью, не слишком зависящей от природы и других случайностей.

С развитием товарного производства и обмена на роль денег выдвигаются драгоценные металлы – золото и серебро, которые, помимо того что удовлетворяют всем перечислен-

ным требованиям, обладают прекрасными естественными свойствами: мягкостью, ковкостью, способностью принимать любую форму. Таким образом, благородные металлы позволяют перейти к весовому типу денег, который в процессе развития обмена приобрел форму монет. *Монета* представляет собой некоторое гарантированное количество металла. Уже на ранних стадиях развития общества чеканка монет становится привилегией государства и называется *монетной регалией*. Историки пишут, что первые монеты чеканились в Китае примерно в XII веке до н.э. и в некоторых государствах Средиземноморья – Лидии, Эгине в VII веке до н.э. Ко времени формирования зрелой рабовладельческой цивилизации в Древней Греции и Риме золото и серебро были уже преимущественной формой денег, а монетное дело находилось на довольно высоком техническом уровне.

В Беларуси первые сведения о чеканке монет относятся к концу XV века и связаны с деятельностью Виленского монетного двора, который просуществовал до 1667 г. На нем чеканились денарии, солиды, гроши, полугроши, шестигрошовики, галеры, дукаты, португалы. На территории Беларуси работали с 1665 г. Брестский монетный двор, с 1706 г. Гродненский монетный двор, в 1796 г. планировалось открытие Полоцкого монетного двора. Наиболее известные монеты в Беларуси выпускали дворы Российского государства, Варшавский монетный двор, Виленский монетный двор, монетные дворы Речи Посполитой и некоторые иностранные монетные дворы.

При феодализме наблюдался возврат к натуральному хозяйству, свертывание товарно-денежных отношений: на несколько столетий почти прекратилась добыча и чеканка золота, но хозяйственный рост в Западной Европе с XIV–XVI веков потребовал увеличения количества золота и серебра. Развитие капитализма в последующем означало проникновение денежных отношений во все сферы общества. Деньги становятся главным средством экономических отношений.

Таким образом, особенность развития и эволюции денег выражается в следующем:

Деньги – это продукт длительного процесса развития товарного производства и обмена.

Деньги выражают стоимость, т.е. затраченный на производство товаров труд.

Деньги – это товар, являющийся всеобщим эквивалентом.

Деньги – это экономическая категория, выражающая отношения между продавцами и покупателями.

Выделяется два основных вида денег: натуральные и символические.

Натуральные деньги включают все виды товаров, которые являлись всеобщими эквивалентами на начальных этапах развития товарного производства, а также деньги из драгоценных металлов.

С развитием рыночной экономики возможности использования натуральных денег оказались ограниченными. Требовалось все больше денег для производства, золота не хватало, увеличение объема денежной массы для обеспечения сделок оказалось затруднительным, что в свою очередь сдерживало развитие товарооборота.

Символические деньги – это знаки стоимости, заменители натуральных денег. К ним относятся **бумажные и кредитные деньги**.

Бумажные деньги представляют собой знаки стоимости, замещающие в обращении полноценные деньги. Обычно они неразменны на металл и выпускаются государством для покрытия своих расходов.

В Беларуси бумажные деньги появились во время восстания 1794 г. под руководством Т. Костюшко. Первая эмиссия повстанческого правительства состояла из 7 номиналов (5, 10, 25, 50, 100, 500, 1000 злотых). Вторая – из трех (1 злотый, 5 и 10 грошей), третья из одного номинала (4 злотых). Деньги первой эмиссии были сделаны из качественной бумаги, имели серию и порядковый номер, 2-я и 3-я на серой бумаге. С 1811 г. в Беларуси началось обращение российских бумажных денег.

Кредитные деньги являются одновременно и знаками стоимости, и кредитными документами, выражающими отношения между кредитором и заемщиком. Кредитные деньги могут иметь вид векселей, банкнот и чеков.

Вексель – это письменное долговое обязательство, в котором указана величина денежной суммы и сроки ее уплаты должником. Впервые вексель стал использоваться в Италии в XII – XIII веках.

Узкие границы вексельного обращения обусловили возникновение особого вида векселей, обладающих всеобщей обращаемостью, т. е. **банкнот**. В отличие от коммерческих векселей банкноты:

- ◆ выпускаются эмиссионными банками, т. е. являются векселями банков;

- ◆ являются бессрочными долговыми обязательствами;

- ◆ обладают всеобщей обращаемостью.

В современной экономике, когда отсутствует свободный размен банкнот на золото, неразменные банкноты по своему содержанию все больше приближаются к бумажным деньгам.

В Республике Беларусь эмитентом банкнот является Центральный Банк (Национальный Банк Республики Беларусь), осуществляющий свою деятельность в соответствии с Законом о Центральном Банке Республики Беларусь 1992 г. Обращаются банкноты достоинством 10, 20, 50, 100, 500, 1000, 5000, 10 000, 20 000, 50 000 и 100 000 р.

Чек представляет собой письменное распоряжение лица, имеющего текущий счет в банке, о выплате или перечислении на другой счет банком денежной суммы. Чеки появились в обращении на рубеже XVI – XVII вв. одновременно в Великобритании и в Голландии.

Научно-технический прогресс и развитие электронно-вычислительной техники обеспечили создание в развитых странах автоматизированных электронных установок для обработки чеков и ведения текущих счетов. Механизация и автоматизация банковских операций обусловили возникновение новых методов погашения или передачи долга с применением *электронных денег*, представляющих собой деньги на счетах компьютерной памяти банков, распоряжение которыми осуществляется с помощью специального электронного устройства. В настоящее время с их помощью происходит подавляющая часть межбанковских операций.

На базе внедрения ЭВМ в банковское дело возникла возможность замены чеков *пластиковыми кредитными карточками*. Они способствуют сокращению платежей наличными деньгами, обслуживая розничный торговый оборот и сферу услуг, служат средством расчетов, замещающим наличные деньги и чеки.

Развитая система денежного обращения включает еще и **дорожные чеки**, которые принимают к оплате наряду с другими видами денег.

В современных условиях денежная масса на 1/3 состоит из наличных денег (банкнот и разменной монеты) и на 2/3 из текущих счетов, составляющих базу безналичных расчетов.

Деньгам присуще свойство *ликвидности*. Ликвидным называется такой актив, который может быть использован как средство платежа (или легко и без потерь превращен в средство платежа). Деньги, по определению, обладают совершенной ликвидностью. Всем остальным видам активов ликвидность присуща в большей или меньшей степени. Например, краткосрочные ценные бумаги правительства, такие как казначейские векселя, считаются высоколиквидными, так как рыночные цены этих бумаг меняются незначительно, а также потому, что они могут быть практически без потерь проданы на финансовых рынках. Акции и долгосрочные облигации частных корпораций обладают промежуточным или средним уровнем ликвидности. Цены этих активов сильнее меняются с течением времени и плата за сделки с подобными бумагами выше, чем с государственными ценными бумагами.

11.2. Функции денег. Закон денежного обращения

Сущность денег как экономической категории проявляется в их функциях. Люди, используя возможности денег, могут определять цены товаров, применять деньги в процессе осуществления платежей за продукцию, а также использовать их в качестве средства накопления.

Деньги выполняют следующие функции: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления, мировые деньги.

Функция денег как меры стоимости

Деньги как всеобщий эквивалент измеряют стоимость всех товаров. Но не деньги делают товары соизмеримыми, а количество затраченного общественно необходимого труда. При металлическом обращении эту функцию выполняли действительные деньги (золото и серебро), но они выражали стоимость товаров идеально, т.е. в виде мысленно представляемых денег.

Денежной формой проявления стоимости является цена товара. Для сравнения цен в ходе развития меновых отношений государства стали устанавливать фиксированные масштабы цен, т.е. количества золота и серебра, принятые в стране за денежную единицу. Например, в США за доллар в 1900 г. было принято 1,50463 г чистого золота, но впоследствии содержание в нем золота снижалось трижды: в 1934 г. — до 0,889 г, в декабре 1971 г. — до 0,818 г и в феврале 1973 г. — до 0,737 г.

В настоящее время деньги не имеют официального золотого содержания.

Функция денег как средства обращения

Отличие товарного обращения от непосредственного обмена товара на товар отличается тем, что оно обслуживается деньгами в качестве средства обращения.

Особенность функции денег как средства обращения заключается в том, что эту функцию выполняют: во-первых, реальные, или наличные, деньги, а во-вторых, знаки стоимости – бумажные и кредитные деньги.

Функция денег как средства платежа

Возникла в связи с развитием кредитных отношений в экономике. В этой функции деньги используются при:

- ◆ продаже товаров в кредит;
- ◆ выплате заработной платы рабочим и служащим.

Следовательно, деньги в функции средства платежа имеют свою специфическую форму движения, отличную от формы движения денег как средства обращения.

Если при функционировании денег как средства обращения имеет место встречное движение денег и товаров, то при их использовании в качестве средства платежа в этом движении имеется разрыв. Покупая товар в кредит, должник дает продавцу вексель, т.е. долговое обязательство, которое будет окончательно оплачено лишь через определенный срок.

Функция денег как средства накопления

Поскольку деньги представляют всеобщее воплощение богатства, то возникает стремление к их накоплению. Данную функцию ранее выполняли полноценные и реальные деньги – золото и серебро. С ростом товарного производства накопление денег становится необходимым условием регулярного возобновления воспроизводства. Стремление к получению наибольшей прибыли заставляет предпринимателей не хранить деньги как мертвое сокровище, а пускать их в оборот, т.е. направлять в производство. В этой функции кредитные деньги опосредствуют также процесс аккумуляции временно свободных денежных средств и накоплений и превращение их в капитал.

Функция мировых денег

Получила полное развитие с созданием мирового рынка. Парижским соглашением 1867 г. единственной формой мировых денег было признано золото. В настоящее время функцию

мировых денег выполняют свободно конвертируемые валюты (доллары США, ЕВРО и др.).

Мировые деньги имеют тройное назначение: служат всеобщим платежным средством, всеобщим покупательным средством; материализацией общественного богатства.

Закон денежного обращения

Деньги находятся в постоянном движении между физическими лицами, фирмами и государством. Движение денег при выполнении ими своих функций в наличной и безналичной формах представляет собой **денежное обращение**.

Деньги обслуживают обмен совокупного общественного продукта, в том числе кругооборот капитала, обращение товаров и оказание услуг, движение ссудного и фиктивного капиталов и доходов населения.

Закон денежного обращения устанавливает количество денег, нужное для выполнения ими функций средства обращения и средства платежа. Это количество зависит от трех *факторов*:

- ◆ количества проданных на рынке товаров и услуг;
- ◆ уровня цен на товары и услуги;
- ◆ скорости обращения денег.

Формула закона денежного обращения такова: $M = P Y / V$, где M – количество денег, необходимых для обращения; P – цены товаров на рынке; Y – объем товарной массы на рынке; V – скорость обращения денег, которая определяется числом оборотов денежной единицы за определенный период времени.

В настоящее время функцию регулирования денежного обращения берет на себя государство. Главным условием стабильности денежной единицы является обеспечение соответствия между потребностью хозяйства в деньгах и их фактическому поступлению в наличный и безналичный оборот.

Важным количественным показателем движения денег является **денежная масса** – совокупность покупательных, платежных и накопленных средств, обслуживающая экономические связи и принадлежащая фирмам, населению и государству. Для конкретных макроэкономических расчетов используются показатели – **денежные агрегаты** M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , M_4 . Состав и количество используемых денежных агрегатов различаются по странам. В Республике Беларусь агрегаты денежной массы M_0 , M_1 , M_2 , M_3 рассчитываются в национальной валюте, а агрегат M_4 включает дополнительно

депозиты в иностранной валюте на счетах в банках, расположенных на территории республики.

Агрегат M0 включает наличные деньги в обращении, которые представлены банкнотами и монетами.

Агрегат M1 (деньги для сделок) состоит из агрегата M0 и депозитов до востребования населения, субъектов хозяйствования и местных органов власти. Депозиты выполняют все функции денег, они используются для покупок как обычные бумажные деньги и в любую минуту могут на них обменяться.

Агрегат M2 включает в себя агрегат M1 плюс срочные депозиты населения, субъектов хозяйствования, местных органов власти.

Агрегат M3 (общая сумма денежной массы в национальной валюте) содержит агрегат M2 плюс другие (целевые, накопительные) банковские депозиты и средства в ценных бумагах населения, субъектов хозяйствования, местных органов управления.

Агрегат M4 равен агрегату M3 плюс различные формы депозитов в иностранной валюте.

В макроэкономическом анализе чаще других используются агрегаты M1, M2.

Формально функция контроля над денежной массой относится к компетенции центрального банка. Однако фактически единственный компонент денег, непосредственно регулируемый финансовыми властями, – это M0 – наличность, которая представляет собой малую часть всех денежных агрегатов. Чтобы влиять на предложение банковских депозитов, центральный банк должен прибегать к косвенному регулированию: через систему коммерческих банков путем создания банковских резервов. Сумма наличных денег в обращении и резервов коммерческих банков называется **денежной базой**, другими словами, это деньги повышенной мощности или резервные деньги, которые являются главным объектом регулирования со стороны центрального банка.

11.3. Денежные системы

Денежная система – это форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закрепленная национальным законодательством. Денежные системы сформировались в XVI – XVII вв. с возникновением и утверждением капиталистического способа производства, хотя отдель-

ные их элементы появились в более ранний период. По мере развития товарно-денежных отношений происходят существенные изменения в денежной системе. Тип денежной системы зависит от того, в какой форме функционируют деньги: как товар — всеобщий эквивалент или как знаки стоимости. В связи с этим выделяют следующие типы денежных систем:

- ♦ Системы металлического обращения, при которых денежный товар непосредственно обращается и выполняет все функции денег, а кредитные деньги разменны на металл;

- ♦ Системы обращения кредитных и бумажных денег, при которых золото вытеснено из обращения.

В зависимости от металла, который в данной стране был принят в качестве всеобщего эквивалента и базы денежного обращения, различаются биметаллизм и монометаллизм.

Биметаллизм — денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента закрепляется за двумя благородными металлами (обычно за золотом и серебром), предусматриваются свободная чеканка монет из обоих металлов и их неограниченное обращение.

Биметаллизм был широко распространен в XVI–XVII вв., а в ряде стран Западной Европы и в XIX в.

Монометаллизм — денежная система, при которой один металл (золото или серебро) служит всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения, функционирующие монеты и знаки стоимости разменны на драгоценные металлы. Серебряный монометаллизм существовал в России в 1843–1852 гг., в Индии в 1852–1893 гг., в Голландии — в 1847–1875 гг.

Впервые **золотой монометаллизм (стандарт)** как тип денежной системы сложился в Великобритании в конце XVIII в. В большинстве других государств он был введен в последней трети XIX в.: в Германии — в 1871–1873 гг., Швеции, Норвегии и Дании — в 1873 г., во Франции — в 1876–1878 гг., в Австрии — в 1892 г., в России и Японии — в 1897 г., в США — в 1900 г.

В зависимости от характера размена знаков стоимости на золото различают три разновидности золотого монометаллизма: золотомонетный стандарт, золотослитковый стандарт и золотодевизный (золотовалютный) стандарт.

Золотомонетный стандарт наиболее соответствовал требованиям капитализма периода свободной конкуренции, способствовал развитию производства, кредитной системы, мировой торговли и вывозу капитала. Эта система характеризуется следующими основными чертами:

- ◆ во внутреннем обращении страны находится полноценная золотая монета, золото выполняет все функции денег;
- ◆ разрешается свободная чеканка золотых монет для частных лиц (обычно на монетном дворе страны);
- ◆ находящиеся в обращении неполноценные деньги (банкноты, металлическая разменная монета) свободно и неограниченно размениваются на золотые;
- ◆ допускается свободный вывоз и ввоз золота и иностранной валюты и функционирование свободных рынков золота.

В годы Первой мировой войны золотомонетный стандарт прекратил свое существование в воевавших странах, а затем в большинстве других стран (кроме США, где он продержался до 1933 г.): был прекращен обмен банкнот на золото, запрещен вывоз его за границу, золотые монеты ушли из обращения в сокровище.

В ходе денежных реформ (1924–1929 гг.) произошел возврат к золотому стандарту в двух урезанных формах – золотослиткового и золотодевизного стандартов.

При *золотослитковом стандарте* обмен банкнот, как и других неполноценных денег, производится только на золотые слитки. В Англии цена стандартного слитка в 12,4 кг равнялась 1700 фунтам стерлингов, во Франции цена слитка весом 12,7 кг – 215 000 франков.

В Австрии, Германии, Дании, Норвегии и других странах был установлен *золотодевизный (золотовалютный) стандарт*, при котором обмен неполноценных денег на золото производится с помощью обмена на валюту стран с золотослитковым стандартом. Таким путем сохранялась косвенная связь денежных единиц стран золотодевизного стандарта с золотом. В результате мирового экономического кризиса 1929 – 1933 гг. золотой валютный стандарт был отменен во всех странах (в Великобритании – в 1931 г., в США – в 1933 г., во Франции – в 1936 г.) и утвердилась система неразменного банкнотного обращения.

Созданная в 1944 г. Бреттон-Вудская мировая валютная система представляла собой систему, привязанную к *золотодолларовому стандарту*. Особенность стандарта состояла в том, что он был установлен лишь для центральных банков, при этом только одна единственная валюта – доллар США – сохраняла связь с золотом. В связи с сокращением золотых запасов правительство США с 1971 г. официально прекратило

продажу золотых слитков на доллары и золотодолларовый стандарт прекратил свое существование.

Денежная система Республики Беларусь

Республика Беларусь – молодое суверенное государство, образовавшееся на базе Белорусской ССР, входившей ранее в состав СССР. В период пребывания Беларуси в составе СССР на ее территории обращались наличные денежные знаки: билеты Государственного банка СССР, казначейские билеты и разменная металлическая монета. Управление единой денежной системой осуществлялось централизованно. В обращение денежные знаки могли выпускаться только с разрешения центральных союзных органов. К 1994 г. в налично-денежном обращении в Республике Беларусь стали практически использоваться расчетные билеты Национального банка Республики Беларусь.

Юридическая основа денежной системы Республики Беларусь заложена в Законе «О Национальном банке Республики Беларусь». Этим законом предусмотрено, что денежная система Республики Беларусь включает официальную (национальную) денежную единицу, виды государственных денежных знаков, имеющих законную платежную силу, порядок наличной и безналичной (депозитной) эмиссии, государственный орган денежно-кредитного и валютного регулирования – Национальный Банк Республики Беларусь, который обладает монопольным правом эмиссии банкнот на территории страны.

11.4. Функции, формы и роль кредита в рыночной экономике

Кредит – это договор между юридическими (физическими) лицами о займе, или ссуде. Один из партнеров (кредитор) предоставляет другому (заемщику) деньги (либо имущество) на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости с оплатой этой услуги в виде процента.

Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики, неотъемлемым элементом экономического роста. Его используют как крупные предприятия и объединения, так и малые предприятия. Им пользуются как государства и правительства, так и отдельные граждане. Благодаря кредиту в экономике производительно используются средства, высвобождаемые в процессе деятельности предприятий, в процессе выполнения государственного бюджета, а также сбережения населения и ресурсы банков.

Кредит, таким образом, представляет собой форму движения ссудного капитала, т. е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду.

В условиях перехода к рынку *роль кредита* возрастает, что проявляется в следующем:

- ◆ прежде всего в рыночной экономике с помощью кредита облегчается и становится реальным процесс перелива капитала из одних отраслей в другие. При этом кредит преодолевает ограниченность индивидуального капитала. Ссудный капитал перераспределяется между отраслями с учетом рыночной конъюнктуры в те сферы, которые обеспечивают получение более высокой прибыли или являются приоритетными с точки зрения общенациональных интересов;

- ◆ кредит – основной источник удовлетворения спроса на денежные ресурсы. Даже при самом высоком уровне самофинансирования хозяйствующим субъектам недостаточно собственных средств для осуществления инвестиций и текущей основной деятельности. Потребность в денежных ресурсах не уменьшается, а, напротив, многократно возрастает и становится особенно актуальной в связи с техническим перевооружением производства, требующим крупных инвестиций. Кредит, таким образом, стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения производства на основе достижений научно-технического прогресса;

- ◆ кредит необходим для поддержания непрерывности кругооборота фондов предприятий, обслуживания процесса реализации произведенных товаров, что особенно важно на этапе становления рыночных отношений;

- ◆ кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, скорость обращения денег. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, т. е. превращения прибыли в дополнительные производственные фонды, что ведет к концентрации производства. Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряя формирование источников капитала для расширения производства.

Таким образом, переход Беларуси к рыночной экономике, преодоление кризиса и возобновление экономического роста, повышение эффективности функционирования экономики, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений.

Каким образом и откуда появляются средства, которые можно использовать в качестве заемных ресурсов для удовлетворения потребностей товаропроизводителей и государства?

◆ Прежде всего свободные денежные средства образуются в процессе хозяйственной деятельности предприятий. Предприятие получает выручку от реализованной продукции постепенно, также частями оно тратит ее на покупку сырья, топлива, материалов. В результате образуются временно свободные денежные средства на счетах предприятий и банков.

◆ Предприятие располагает временно свободными денежными ресурсами в виде неиспользованных амортизационных фондов. Дело в том, что стоимость основных фондов, которыми располагает предприятие, переносится на произведенные товары по частям и также по частям возвращается к предприятиям в денежной форме. Расходятся эти ресурсы постоянно, по мере пополнения, а значит, они бывают временно свободными.

◆ Временно свободными могут быть денежные ресурсы, предназначенные для заработной платы рабочим и служащим. Зарплата выплачивается, как правило, два раза в месяц, в то время как поступление денег за проданную продукцию происходит чаще. Это также создает условия для временного высвобождения денежных средств.

◆ Значительными могут быть временно свободные ресурсы в ходе исполнения бюджета. Поступление денежных средств в бюджет и их расходование не всегда совпадают во времени. В связи с этим на какой-то период образуются свободные остатки денежных средств, которые также могут быть использованы теми, кто в этих ресурсах нуждается.

◆ Источником временно свободных денежных ресурсов могут стать денежные сбережения населения, образуемые у него в связи с превышением доходов над текущими расходами, либо просто не использованные в течение какого-то времени на текущие потребительские нужды и аккумулированные банками.

Сущность кредита проявляется в его функциях. В свою очередь функция кредита есть проявление его сущности, выражение общественного назначения кредита. Посредством использования функций кредита предприятия и общество в целом добиваются эффективности производства, ускорения обращения и роста доходов. Выяснение функций кредита имеет большое практическое значение, поскольку это позволяет использовать его наиболее эффективно.

Кредит выполняет три основные функции:

- ◆ распределительную;
- ◆ эмиссионную;
- ◆ контрольную.

Распределительная функция кредита заключается в распределении на возвратной основе денежных средств. Она проявляется при аккумуляции средств, а также при их размещении. Конкретно эта функция проявляется в процессе временного предоставления средств предприятиям и организациям для удовлетворения их потребностей в денежных ресурсах. Предприятия таким образом обеспечиваются необходимым оборотным капиталом и ресурсами для инвестиций.

Содержание *эмиссионной функции* заключается в создании кредитных средств обращения и замещения наличных денег. Она проявляется в том, что в процессе кредитования создаются платежные средства, т. е. в оборот наряду с деньгами в наличной форме входят также деньги в безналичной форме. Действие данной функции проявляется и тогда, когда на основе замещения наличных денег происходят безналичные расчеты.

Контрольная функция состоит в осуществлении контроля за эффективностью деятельности экономических субъектов. Действие этой функции проявляется в том, что в хозяйстве, получившем кредит, осуществляется всесторонний контроль рублем. Именно на базе кредитных отношений строится наблюдение за деятельностью заемщиков и кредиторов, оценивается кредитоспособность и платежеспособность предприятий. Ведь любой кредитор через ссуду своими методами контролирует состояние заемщика, стремясь обеспечить своевременный возврат ссуды.

При кредитных сделках должны соблюдаться важнейшие принципы, т.е. главные правила, которые позволяют обеспечивать возвратное движение средств. На основе этих принципов устанавливаются порядок выдачи и погашения ссуд, их документальное оформление. Принципы кредитования отражают сущность и содержание кредита, а также требования основных экономических законов в области кредитных отношений, и представляют собой основу, главный элемент системы кредитования.

Принципами кредитования являются: возвратность, срочность, обеспеченность ссуд и платность.

◆ *возвратность* означает, что средства, предоставленные в кредит, должны быть возвращены. Экономической основой

возвратности является кругооборот средств и их обязательное наличие к сроку возврата ссуды;

♦ *срочность* кредитования означает, что кредит должен быть не просто возвращен, а возвращен в строго определенный срок. Срочность кредитования представляет собой необходимую норму достижения возвратности кредита. Установленный срок кредитования является предельным временем нахождения ссуженных средств у заемщика. Если срок пользования ссудой нарушается, то искажается сущность кредита, он утрачивает свое подлинное назначение;

♦ *обеспеченность ссуд* как принцип кредитования означает, что имеющиеся у заемщика имущество, ценности или недвижимость позволяют кредитору быть уверенным в том, что возврат ссуженных средств будет обеспечен в срок. Этот принцип предполагает реальное обеспечение предоставленных заемщику ссуд различным видами имущества или обязательствами сторон. В качестве обеспечения своевременного возврата ссуды кредиторы по договору назначают залог, поручительство, гарантию или страхование;

♦ *платность* кредита означает, что предприятие-заемщик должно внести банку определенную плату за временное заимствование у него денежных средств. На практике этот принцип осуществляется с помощью механизма банковского процента.

Банковский процент представляет собой плату, получаемую кредитором от заемщика за пользование заемными средствами. Она определяется размером ссуды, ее сроком и уровнем рыночной процентной ставки. Уплата процентов есть не что иное, как передача части прибыли, получаемой заемщиком, своему кредитору. Естественное требование кредитора платы за заемные средства определяется тем, что он передает часть своего капитала должнику, таким образом лишаясь возможности получить за время действия кредитной сделки собственную прибыль. Ссудный процент, таким образом, представляет собой своеобразную цену ссуды, гарантирующую рациональное использование ссуженной стоимости. Одновременно платность кредита должна оказывать стимулирующее воздействие на хозяйственную деятельность предприятий, побуждая их к увеличению ресурсов и экономному расходованию собственных средств.

В современных условиях на рынке реализуются следующие *формы кредита*: коммерческий, банковский, государственный,

потребительский, ипотечный, межбанковский, международный и др. Они отличаются друг от друга составом участников, объектом ссуд, динамикой, величиной процента и сферой деятельности.

Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме продавцами товаров их покупателям в виде рассрочки платежа за проданные товары или предоставленные услуги. Коммерческий кредит применяется с целью ускорить реализацию товаров и оформляется через коммерческий банк.

Банковский кредит предоставляется в виде денежных ссуд коммерческими банками и другими финансовыми институтами юридическим лицам, населению, государству, иностранным клиентам. Банковский кредит превосходит границы коммерческого кредита по размерам, срокам, направлениям. Он имеет широкую сферу применения.

Потребительский кредит предоставляется, как правило, торговыми компаниями, банками и специализированными кредитно-финансовыми учреждениями для приобретения населением товаров и услуг с рассрочкой платежа. Потребительский кредит может предоставляться как в денежной, так и в товарной формах: товар приобретается в кредит или в рассрочку в системе розничной торговли. Денежную ссуду получают в банке с использованием средств в потребительских целях. С помощью такого кредита реализуются товары длительного пользования (автомобили, мебель, холодильники, бытовая техника).

Ипотечный кредит выдается на приобретение или строительство жилья под его залог. Его особенность состоит в том, что он носит долгосрочный характер.

Особой формой кредита является *государственный кредит*, при котором заемщиком (кредитором) выступают государство или муниципальные власти, а кредит приобретает вид государственного займа, реализуемого через кредитно-финансовые институты, прежде всего через центральный банк.

Межбанковский кредит предоставляется банками друг другу, когда у одних банков возникают свободные ресурсы, а у других их недостает.

Международный кредит охватывает экономические отношения между государством и международными экономическими организациями.

11.5. Банки и их функции. Центральный банк. Коммерческие банки

Исторически элементы развития банковской деятельности в той или иной мере отмечаются в Греции, Египте и других странах задолго до новой эры. Первоначально банковские операции сводились к покупке, продаже и размену монет, учету обязательств до наступления срока, приему вкладов, выдаче ссуд, ипотечным и ломбардным операциям, советам по составлению актов и др. Позднее по распоряжению своих клиентов кредиторы начинают выполнять расчеты и другие операции.

По мере развития товарно-денежного обращения во всех отраслях хозяйства влияние банковского капитала все больше расширялось. К перечисленным первоначальным функциям добавлялись новые, в частности такая, как управление капиталом, приносящим проценты.

Банки стали обслуживать весь процесс производства и получили возможность влиять на него. В дополнение к традиционным задачам банков – организация денежного оборота и кредитных отношений – в их функции входят также осуществление финансирования экономики, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки, инвестиционные операции, приобретение обязательств по поручительствам, предоставление консультаций.

Сущность банка раскрывают его функции:

♦ *функция аккумуляции временно свободных денежных средств.* Банк собирает не столько свои, сколько чужие временно свободные средства. Собранные денежные ресурсы используются им не на свои, а на чужие потребности. Собственность на аккумулируемые ресурсы сохраняется за первоначальным кредитором (клиентами банка).

♦ *функция регулирования денежного оборота.* Банки выступают центрами, через которые проходит платежный оборот хозяйствующих субъектов. Благодаря системе расчетов банки создают для своих клиентов возможность совершать обмен, оборот денежных средств и капитала. Через банки проходит оборот как отдельно взятого субъекта, так и экономики страны в целом.

♦ *посредническая функция,* в соответствии с которой деятельность банка понимается как посредника в платежах. Через банки проходят платежи предприятий, правительства и

населения. Банк получает возможность трансформировать размер, сроки и направления капиталов в соответствии с возникающими потребностями экономики. Посредническая функция, таким образом, становится скорее функцией трансформации ресурсов.

Таким образом, *банк* — это финансовая организация, производящая разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами и оказывающая финансовые услуги правительству, фирмам, частным лицам и другим банкам.

Если в стране имеются банки, кредитные учреждения, а также организации, которые выполняют отдельные банковские операции, то можно говорить о наличии банковской системы. Помимо них в банковскую систему входят также специализированные организации, не осуществляющие банковских операций, но обеспечивающие деятельность банков и кредитных учреждений: расчетно-кассовые и клиринговые центры, фирмы по аудиту банков, дилерские фирмы по работе с ценными бумагами, организации, определяющие рейтинги банков, обеспечивающие их специальным оборудованием и информацией, специалистами и т. д. При этом банки и кредитные учреждения взаимодействуют со своими клиентами — субъектами экономики, с центральным банком, другими органами государственной власти, а также друг с другом.

Действующие в стране банки могут иметь одноуровневую и двухуровневую организацию. Одноуровневый вариант может быть реальным, когда в стране еще нет центрального банка либо есть только одни центральные банки. В этом случае говорить о банковской системе еще рано. Банковская система как элемент рыночной экономики может быть только двухуровневой. Первый, верхний уровень, или ярус — это центральный банк. Второй, нижний уровень, или ярус — коммерческие банки и кредитные учреждения. Особое место и роль центрального банка в финансовой системе современного государства определяются уровнем и характером развития рыночных отношений.

Центральный банк страны является главным звеном банковской системы государства, это прежде всего посредник между государством и экономикой. В различных государствах эти банки называются по-разному: государственные, народные, эмиссионные, резервные. Центральные банки возникли как коммерческие банки, наделенные правом эмиссии банкнот.

В конце XIX — начале XX в. в большинстве стран эмиссия всех банкнот была сосредоточена в одном эмиссионном бан-

ке, который стал называться центральным эмиссионным, а затем просто центральным банком. Первичная обязанность центрального банка в рыночной экономике – защищать покупательную способность денег и помогать нормальному функционированию финансовых рынков.

Центральный банк чаще всего является собственностью государства. Осуществляя свою деятельность на макроуровне, он отражает общенациональный интерес, проводит политику не в интересах того или иного региона, той или иной группы отраслей экономики или предприятий, а в интересах государства в целом. При этом центральный банк не ставит своей задачей получение прибыли.

Традиционно *центральный банк выполняет четыре основные функции*: осуществляет монопольную эмиссию банкнот; является банком банков; банкиром правительства; проводит денежно-кредитное регулирование и банковский надзор. Раскроем эти функции:

- ♦ за центральным банком как представителем государства законодательно закреплена эмиссионная монополия в отношении банкнот, т.е. общенациональных кредитных денег. Чем выше доля наличного обращения в стране, тем важнее значение банкнотной эмиссии;

- ♦ центральный банк не имеет дела непосредственно с фирмами и населением. Его главной клиентурой являются коммерческие банки, выступающие как бы в роли посредников между экономикой и центральным банком. Последний хранит свободную денежную наличность коммерческих банков, т.е. их резервы в качестве гарантийного фонда для погашения депозитов. Принимая на хранение резервы коммерческих банков, центральный банк оказывает им кредитную поддержку. Для коммерческих банков он является кредитором последней инстанции;

- ♦ центральный банк тесно связан с государством. В качестве банкира правительства центральный банк выступает его кассиром и кредитором, в нем открыты счета правительства. Центральный банк, как правило, осуществляет кассовое исполнение государственного бюджета. Центральный банк от имени правительства регулирует резервы иностранной валюты, является традиционным хранителем государственных золотовалютных резервов, осуществляет регулирование международных расчетов, платежных балансов, участвует в операциях мирового рынка ссудных капиталов и золота. Центральный

банк представляет свою страну в международных валютно-кредитных организациях;

◆ перечисленные функции центрального банка создают реальные предпосылки для выполнения им функций регулирования всей денежно-кредитной системы страны, а тем самым и регулирования экономики. Функция денежно-кредитного (монетарного) регулирования и банковского надзора является на современном этапе важнейшей функцией центрального банка.

Коммерческие банки представляют второй уровень банковской системы. Современные коммерческие банки – это банки, непосредственно обслуживающие фирмы и население. Основная цель функционирования коммерческих банков – получение максимальной прибыли.

Основными функциями коммерческих банков являются: мобилизация временно свободных денежных средств и превращение их в ссудный капитал; кредитование фирм, государства и населения; расчетно-кассовое обслуживание клиентов.

Конкретным проявлением банковских функций на практике являются *операции коммерческого банка*:

- ◆ привлечение денежных средств юридических и физических лиц во вклады до востребования и на определенный срок;
- ◆ предоставление кредитов за счет собственных и привлеченных средств;
- ◆ открытие и ведение счетов физических и юридических лиц;
- ◆ осуществление расчетов по поручению клиентов;
- ◆ инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание клиентов;
- ◆ управление денежными средствами по договору с собственником или распорядителем средств;
- ◆ покупка у юридических и физических лиц и продажа им иностранной валюты;
- ◆ осуществление операций с драгоценными металлами;
- ◆ выдача банковских гарантий и некоторые другие.

11.6. Денежно-кредитная (монетарная) политика центрального банка

Денежно-кредитная политика – это политика по регулированию денежной массы в экономике в результате целенаправленных действий центрального банка. Центральный банк

контролирует объем денежной массы путем воздействия на наличность через эмиссию банкнот, а также на банковские резервы. Фактический объем денежной массы складывается в результате операций коммерческих банков по приему вкладов и выдаче ссуд.

Цели и инструменты денежно-кредитной политики можно сгруппировать следующим образом:

Конечные цели: экономический рост, полная занятость, стабильность цен, устойчивый платежный баланс.

Промежуточные целевые ориентиры: объем и структура денежной массы, ставка процента, обменный валютный курс.

Инструменты, с помощью которых центральный банк осуществляет денежно-кредитную политику:

- ◆ лимиты кредитования, прямое регулирование ставки процента – инструменты прямого регулирования;
- ◆ изменение нормы обязательных резервов;
- ◆ изменение учетной ставки (ставки рефинансирования);
- ◆ операции на открытом рынке.

Обязательные резервы – это часть суммы депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в центральном банке. В современных условиях обязательные резервы выполняют не столько функцию страхования депозитов, сколько служат для осуществления контрольных и регулирующих функций центрального банка, а также для межбанковских расчетов.

Изменение учетной ставки. Учетная ставка – это процент, по которому центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам. Если учетная ставка повышается, то объем заимствований банковской системы у центрального банка сокращается, а следовательно, уменьшаются и операции коммерческих банков по предоставлению ссуд. К тому же банки, получая более дорогой кредит, повышают и свои процентные ставки по ссудам. Следовательно, объем денежной массы в экономике снижается. Снижение учетной ставки действует в обратном направлении.

Операции на открытом рынке широко используются в странах с развитым рынком ценных бумаг и затруднены в странах, где фондовый рынок находится на стадии формирования. Этот инструмент предполагает куплю-продажу центральным банком валюты государственных ценных бумаг.

Главной целью политики и деятельности Национального Банка Республики Беларусь (НБ РБ) является обеспечение

внутренней и внешней устойчивости официальной денежной единицы, поддержание стабильности цен. Основными задачами НБ РБ являются:

- ♦ выработка и проведение денежно-кредитной политики;
- ♦ осуществление надзора за коммерческими банками и другими кредитными учреждениями.

НБ РБ выступает в роли банкира, экономического советника и финансового агента правительства.

НБ РБ регулирует денежную массу в обращении посредством следующих инструментов:

- ♦ устанавливает для банков обязательные экономические нормативы;
- ♦ изменяет процентные ставки;
- ♦ изменяет объем кредитов, предоставляемых коммерческим банкам;
- ♦ осуществляет покупку и продажу ценных бумаг и иностранной валюты;
- ♦ проводит рефинансирование банков путем предоставления им краткосрочных кредитов;
- ♦ осуществляет операции на открытом рынке.

Денежно-кредитная политика в Республике Беларусь проводится в соответствии с Основными направлениями на 2005 год. Ее важнейшая задача заключается в обеспечении стабильного и предсказуемого обменного курса белорусского рубля. Это та основа, которая обеспечивает формирование благоприятных условий для продолжения экономического роста в республике, повышения доходов населения, решения других задач социально-экономического развития и совершенствования деятельности самой банковской системы.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Банкнота	Денежная система
Банковская система	Денежно-кредитная политика
Банковский кредит	Денежный мультипликатор
Биметаллизм	Деньги
Бумажные деньги	Закон денежного обращения
Вексель	Ипотечный кредит
Возвратность, срочность, платность кредита	Коммерческие банки
Государственный кредит	Коммерческий кредит
Денежная база	Кредит
Денежная масса	Кредитная система
	Кредитные деньги

Кредитные карточки	Потребительский кредит
Ликвидность	Резервная норма, операции на открытом рынке, учетная политика
Масштаб цен	Символические деньги
Международный кредит	Функции денег
Монета	Функции кредита
Монетная регалия	Цели и инструменты денежно-кредитной политики
Монометаллизм	Центральный банк
Налично-денежное обращение	Чек
Натуральные деньги	Электронные деньги
Национальный банк Республики Беларусь	
Небанковская система	

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Каковы предпосылки появления денег?
2. Назовите эволюционные этапы денег.
3. В чем отличие натуральных денег от символических?
4. Дайте определение ликвидности.
5. На стоимость золота влияет:
 - а) внешний вид золота (слиток, песок и т. п.);
 - б) место добычи;
 - в) общее количество золота в мире.
6. Выделите правильное утверждение:
 - а) деньги – это всеобщий товар-эквивалент;
 - б) деньги – это продукт соглашения между людьми;
 - в) оба ответа верны.
7. При переходе от натурального хозяйства к рыночному прямой продуктообмен (бартер) уступил место обмену, совершаемому при посредстве денег, в роли которых выступали определенные товары. Это произошло в связи с тем, что бартер:
 - а) был низкоэффективен вследствие высоких издержек;
 - б) был неудобен;
 - в) препятствовал развитию общественного труда;
 - г) имели место все перечисленные выше причины.
8. Назовите типы денежных систем. Что лежит в основе их классификации?
9. Каковы основные элементы денежной системы?
10. Дайте характеристику денежной системы Республики Беларусь.
11. Назовите основные денежные агрегаты.
12. Какие денежные агрегаты чаще всего используются в макроэкономических расчетах и почему?
13. Объем номинального ВВП 400 млрд р., скорость обращения денег – 4 оборота в год. Как изменится спрос на деньги, если объем номинального ВВП увеличится до 500 млрд р., а скорость обращения – до 5 оборотов:

- а) уменьшится;
 - б) увеличится;
 - в) останется неизменным.
14. Рассчитайте скорость оборота денег. Денежная масса наличных и безналичных денег – 500 млрд р., валовой национальный продукт – 5000 млрд р.
15. Приведите примеры взаимосвязи налично-денежного и безналичного оборота.
16. Бумажные деньги существуют в виде банкнот, пластиковых карточек, казначейских билетов:
- а) верно;
 - б) неверно.
17. Сумма цен реализованных товаров и услуг – 200 млрд р., при этом сумма цен товаров, проданных в кредит, – 10 млрд р., платежи по кредитам составляют 4 млрд р., взаимопогашающиеся платежи – 2 млрд р. Скорость оборота денежной единицы – 4 месяца. Рассчитайте количество денег, необходимых для обращения денег в экономике.
18. Кредит выполняет следующие основные функции:
- а) перераспределение денежных средств;
 - б) использование денежных фондов и наличных денежных средств;
 - в) контроль денежных средств.
19. Ипотечный кредит это:
- а) кредит под залог недвижимости;
 - б) кредит под залог товара;
 - в) кредит под залог ценных бумаг.
20. Межбанковский кредит – это кредит, при котором заемщиком является:
- а) предприятие;
 - б) частное лицо;
 - в) банк.
21. Чем отличается кредитная система промышленно развитых стран от кредитной системы стран с переходной экономикой?
22. Чем отличаются коммерческие банки от небанковских кредитно-финансовых учреждений?
23. Чем отличается банк от торгового предприятия?
24. В чем вы видите роль банка?
25. Какой банк является главным звеном двухуровневой системы?
26. Почему необходимо денежно-кредитное регулирование экономики? Каковы его цели?
27. Каковы функции Национального банка Республики Беларусь?
28. К функциям центрального банка относятся:
- а) кредитование предпринимательской деятельности;
 - б) денежно-кредитное регулирование и эмиссия банкнот;
 - в) размещение ценных бумаг среди инвесторов;
 - г) осуществление трасовых операций.

29. Денежно-кредитное регулирование экономики осуществляется с помощью?
- а) изменения нормы обязательных резервов;
 - б) операций на открытом рынке;
 - в) изменения учетной ставки процента;
 - г) все предыдущие ответы верны;
 - д) верно: а)+б).



ЛИТЕРАТУРА

1. Макконнелл, К., Брю, С. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. М., 2002.
2. Самуэльсон, П., Норфсаус, В. Экономика. М., 2000.
3. Современная экономика / под ред. О.Ю. Мамедова. Ростов-на-Дону, 2000.

Глава 12

ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

12.1. Инфляция, ее определение и измерение

После устранения золота из денежной системы наполнение каждой денежной единицы ценностью прямо зависит от объема и структуры благ товарного мира, ценность которых выражают деньги. Это означает, что покупательная способность денег формируется теперь на основе соотношения денежной и товарной массы. Если денег в экономике становится больше, чем товаров, ценность денежной единицы падает. Это и есть инфляция. Термин *инфляция* (в переводе с лат. *inflatio* – вздутие) впервые стал употребляться в США в период Гражданской войны 1861–1865 гг.

В XX в. инфляция стала массовым явлением, приобрела интернациональный характер, стала оказывать разрушительное воздействие на все стороны экономических отношений.

Инфляция представляет собой переполнение каналов денежного обращения избыточным количеством денег, покупательная способность которых падает. Следствием инфляции является повышение цен. Инфляция ведет к перераспределению национального дохода между секторами экономики, коммерческими структурами, группами населения и субъектами хозяйствования. Глубинные причины инфля-

ции находятся как в сфере обращения, так и в сфере производства и обусловлены экономическими и политическими отношениями в стране. Важным фактором ускорения инфляции в XX в. стал стремительный рост государственных расходов. Для их финансирования государство стало все чаще прибегать к услугам печатного станка, что увеличивало наличную денежную массу сверх потребностей товарного обращения.

Немаловажную роль в ускорении инфляции играют профсоюзы, которые стали резко ограничивать возможности рыночного механизма определять приемлемую для экономики ставку заработной платы.

В современных условиях инфляционным фактором выступает монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек производства, особенно в топливно-энергетическом комплексе.

Все это привело к тому, что цены на протяжении XX в. стремительно росли.

Устойчивая тенденция к повышению среднего (общего) уровня цен называется **инфляцией**.

В условиях инфляции различные виды цен изменяются неравномерно: одни цены увеличиваются быстро, другие – медленно, третьи остаются без изменения.

Устойчивая тенденция к снижению среднего (общего) уровня цен называется **дефляцией**.

Существует несколько способов измерения инфляции. Например, инфляция измеряется с помощью индекса потребительских цен (*CPI*), который рассчитывается по отношению к базовому периоду. **Темп инфляции** можно определить следующим образом:

$$\pi = \frac{CPI - CPI_{-1}}{CPI_{-1}},$$

где *CPI* – индекс потребительских цен в текущем году, *CPI₋₁* – индекс потребительских цен в прошлом году.

Индекс цен является измерителем соотношения между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг, называемых «рыночной корзиной», для данного временного периода и совокупной ценой идентичной группы товаров и услуг в базовом периоде. Сказанное можно представить в виде формулы:

$$\begin{aligned} & \text{Индекс цен в данном году} = \\ & \frac{\text{Цена рыночной корзины} \\ & \quad \text{в данном году}}{\text{Цена аналогичной рыночной корзины} \\ & \quad \text{в базовом году}} \cdot 100 . \end{aligned}$$

Существует также и такой способ измерения инфляции, как *правило величины 70*. При пользовании этим правилом число 70 делится на среднегодовой темп инфляции. Результат деления и представляет собой число лет, на протяжении которых цены удваиваются.

Инфляция зарождается на базе дисбаланса спроса и предложения в рыночной экономике и проявляется в росте общего уровня цен при снижении покупательной способности денег, что вытекает из формулы обмена количественной теории денег $MV = PY$. Из этой формулы следует, что уровень цен прямо пропорционален совокупным расходам покупателей на приобретение производимых благ MV и обратно пропорционален реальному объему производства Y :

$$P = \frac{MV}{Y} ,$$

где M – денежная масса, V – скорость обращения денег, Y – реальный объем производства.

Из этой формулы вытекают *основные причины темпа инфляции*. Первая причина – это *рост денежной массы*, что может быть следствием ошибочной денежно-кредитной политики центрального банка, а также бюджетного дефицита, толкающего государство на выпуск дополнительных денег. Доход от печатания денег получил название *сеньораж*. Печатаая деньги для финансирования своих расходов, государство увеличивает предложение денег. На эти деньги оно может что-то приобрести. Но чем больше приобретает государство, тем меньше остается населению: население будет покупать меньше по причине инфляции, которая делает его беднее.

Другая причина, определяющая темп инфляции, – *скорость денежного обращения*. Темп инфляции равен темпам прироста денежной массы в данный момент времени в том случае, если скорость денежного обращения и реальный объем производства остаются неизменными. Однако если темпы роста денежной массы контролируются центральным банком,

то значение фактора скорости денежного обращения для темпов инфляции возрастает. Особенно это заметно во время резкого перехода от низких темпов инфляции к высоким или наоборот. Снижение покупательной способности денег усиливает склонность обладателей денег как можно скорее от них избавиться и, следовательно, скорость обращения денег растет.

Следующей причиной инфляции является *сокращение реального объема производства*. Оно может быть обусловлено ростом заработной платы, ведущим к повышению издержек производства, циклическим спадом в экономике, структурной перестройкой промышленности, разрывом хозяйственных связей и др. Сокращение реального объема производства при стабильном уровне денежной массы приводит к повышению темпов инфляции, так как меньшему объему товаров и услуг противостоит прежнее количество денег. Однако этот фактор по сравнению с первыми двумя не играет существенной роли в инфляционном процессе.

Кроме перечисленных причин источником инфляции могут быть высокий уровень монополизма в экономике, а также *власть государства*, реализующаяся в административном повышении цен. Также следует иметь в виду и такой фактор, как *инфляционные ожидания*. Они могут порождать инфляцию даже в том случае, когда объективные причины инфляции перестают действовать.

12.2. Виды инфляции и ее особенности

Различают открытую и скрытую (подавленную) инфляцию. *Открытая инфляция* проявляется в продолжительном росте уровня цен, *скрытая* – в усилении дефицита товаров и услуг. В рыночной экономике инфляция носит открытый характер, в командно-административной – скрытый.

В свою очередь открытая инфляция может протекать с разной скоростью. В связи с этим различают:

- ♦ *ползучую инфляцию*, когда рост цен составляет 3–4% в год;
- ♦ *галопирующую инфляцию*, когда инфляционные тенденции принимают стремительный характер и годовой рост цен составляет десятки сотни процентов;
- ♦ *гиперинфляцию*, когда цены растут астрономическими темпами, достигая многих тысяч процентов в год.

Открытая инфляция может принимать форму инфляции спроса и инфляции предложения.

Инфляция спроса порождается избытком совокупного спроса по сравнению с реальным объемом производства. В ее формировании непосредственное участие принимают покупатели, поэтому такую инфляцию еще называют инфляцией покупателя.

Еще один фактор открытой инфляции – рост издержек, который также приводит к повышению уровня цен. Этот процесс получил название *инфляции издержек*.

В чистом виде инфляция спроса и инфляция издержек практически не встречаются. Они переплетаются, чередуясь одна с другой.

Сочетание инфляции спроса и инфляции издержек образует *инфляционную спираль*. В условиях инфляции спроса экономические агенты постепенно корректируют свое поведение: ставки номинальной заработной платы повышаются в новых трудовых соглашениях в соответствии с возросшими инфляционными ожиданиями. Повышение ставок номинальной заработной платы вызывает рост средних издержек производства, что является основой для развертывания инфляции издержек. Если правительство и Национальный банк не располагают инструментами управления инфляционными ожиданиями, то на основе спирали «заработная плата – цена» возникает *гиперинфляция*. Она представляет собой *неуправляемую инфляцию* с быстрым темпом роста цен, которая оказывает особенно разрушительное воздействие на занятость и выпуск, так как в этих условиях экономически выгодно вкладывать средства в спекулятивные операции, а не в инвестиции.

12.3. Антиинфляционная политика

Управление инфляцией предполагает использование комплекса мер, помогающих в определенной мере сочетать рост цен со стабилизацией доходов. Инструменты управления процессом инфляции различаются в зависимости от ее характера и уровня, особенностей хозяйственной обстановки, специфики хозяйственного механизма.

Возможны два подхода к проведению антиинфляционных мер: *адаптационный* (приспособление к инфляции) и *радикальный* (борьба с инфляцией).

Адаптационная политика построена на приспособлении всех субъектов хозяйствования (фирм, домашних хозяйств, государства) к происходящим в экономике инфляционным процессам через учет и компенсацию потерь от снижения покупательной способности денег. Метод компенсации государством потерь от снижения покупательной способности денег представляет собой индексацию первоначальной суммы инвестиций, которая корректируется с учетом изменений определенного заранее индекса или индексацию процентной ставки, которая увеличивается на величину инфляционной «премии».

Целью адаптационной политики является ослабление негативных последствий инфляции.

Радикальная антиинфляционная политика государства строится на иных принципах. Основной ее задачей является снижение темпов инфляции. В основе такой политики лежит контроль со стороны государства за ростом заработной платы при свободном ценообразовании на товары и услуги, сокращение непроизводственных расходов, ограничение роста или снижение количества денег в обращении, избирательное увеличение налогового бремени для некоторых видов хозяйственной деятельности, привлечение вкладов населения, удорожание кредитов за счет увеличения учетной ставки процента, поддержание плавающего курса национальной валюты и т. п.

Набор используемых правительством инструментов может быть различным. Все зависит от целей и задач, стоящих перед данным правительством.

12.4. Безработица и ее типы

Безработица – неотъемлемое свойство рыночной системы хозяйствования. Об этом свидетельствует история развития рыночной экономики. Уже во второй половине XVIII в. в Англии были массовые выступления рабочих (движение луддитов) против применения машин, использование которых в производстве сопровождалось формированием армии лишних людей.

Как показывает статистика, число безработных значительно возрастает в периоды кризисов и уменьшается в периоды подъемов.

Средний уровень безработицы существенно различается между странами. Например, в 80-е годы он колебался от 20 %

в Испании до 2,8% в Японии. В 90-е годы в некоторых европейских странах (Англии, Германии, Франции, Италии) безработица достигала 10–12%, в США – 5–6%, в Японии – 2,3, в Швейцарии – менее 1%. Такие различия отчасти объясняются разными подходами правительств тех или иных стран к макроэкономическому регулированию.

Население любой страны подразделяется на тех людей, которые входят в состав рабочей силы (L), и тех, которые не входят в нее (M). В свою очередь рабочая сила состоит из тех людей, которые заняты (E), и тех, кто не имеет работы, но хотел бы трудиться. Именно последние входят в число безработных U .

Международной организацией труда (МОТ) *безработица* определяется как наличие контингента лиц старше определенного возраста, не имеющих работы, пригодных в настоящее время к работе и ищущих работу в рассматриваемый период. Человека можно считать безработным только при соблюдении всех трех условий. Искать работу – значит, предпринимать действия в этом направлении. Такие действия включают регистрацию на бирже труда, обращение к работодателям, постоянные появления в местах, где можно получить работу, помещение объявлений в газетах или отклики на соответствующие объявления в прессе и т. п.

Исходя из этих подходов, *уровень безработицы* и представляет собой отношение численности безработных к численности рабочей силы:

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100\%.$$

При анализе безработицы экономисты не ограничиваются только показателями номинального уровня безработицы. Безработица никогда не бывает равномерно распределена среди населения страны. Одни группы населения страдают от безработицы больше, чем другие, а безработица во всех без исключения группах объясняется широким спектром причин, что и позволяет говорить о типах безработицы.

Основными типами безработицы являются фрикционная, структурная и циклическая.

Фрикционная безработица связана с поисками и ожиданием работы. Это безработица среди лиц, для которых поиск места работы, соответствующего их квалификации и индивидуальным предпочтениям, требует определенного времени.

Структурная безработица связана с технологическими сдвигами в производстве, изменяющими структуру спроса на рабочую силу. Это безработица среди лиц, профессии которых оказались «устаревшими» или менее необходимыми экономике вследствие научно-технического прогресса.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует *естественный уровень безработицы* (или уровень безработицы при полной занятости), соответствующий потенциальному ВВП. *Полная занятость* не означает абсолютного отсутствия безработицы. Экономисты считают фрикционную и структурную безработицу совершенно неизбежной: следовательно, *полная занятость* определяется как занятость, составляющая менее 100 % рабочей силы.

Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную; в периоды циклического подъема циклическая безработица отсутствует.

12.5. Экономические издержки безработицы

Известный исследователь макроэкономики Артур Оукен (США) математически выразил отношение между уровнем безработицы и так называемым отставанием – невыпущенной или безвозвратно потерянной продукцией. Такое отношение, получившее название *закона Оукена*, показывает: если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень на 1 %, то отставание объема валового национального продукта составляет 2,5 %.

По признанию западных экономистов, безработица сегодня – центральная проблема стран с развитой рыночной экономикой.

Анализ форм безработицы показывает, что безработицу на естественном уровне следует рассматривать как положительное явление в экономике, в то время как циклическую безработицу – как крайне негативное явление. Циклическая безработица ведет к снижению благосостояния общества в виде потери ВВП и к снижению благосостояния индивидов из-за падения их доходов. Однако общество в целом несет большие потери, чем отдельные его индивиды. Это объясняется тем, что работающий человек платит обществу налоги, в то время как безработный не только их не платит, но еще и находится

на иждивении у общества, так как ему необходимо выплачивать пособие по безработице. В целом для общества потери от появления каждого безработного сверх естественного уровня складываются из трех элементов:

- ◆ уменьшения дохода индивида;
- ◆ пособие по безработице;
- ◆ уменьшение налоговых поступлений.

Серьезные социально-экономические последствия безработицы повысили ответственность государства за обеспечение занятости трудоспособного населения.



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Безработица	Открытая инфляция
Галопирующая инфляция	Ползучая инфляция
Гиперинфляция	Полная занятость
Дефляция	Рыночная корзина
Естественный уровень безработицы	Скрытая инфляция
Закон Оукена	Структурная безработица
Индекс потребительских цен	Темп инфляции
Инфляция	Уровень безработицы
Инфляция издержек	Фрикционная безработица
Инфляция спроса	Циклическая безработица

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Потерявший работу из-за спада в экономике попадает в категорию безработных, охваченных:
 - а) фрикционной формой безработицы;
 - б) структурной формой безработицы;
 - в) циклической формой безработицы;
 - г) все предыдущие ответы неверны.
2. Фрикционная безработица появляется, когда:
 - а) реальная заработная плата высока;
 - б) необходимо время на поиск новой работы;
 - в) безработные оказываются недостаточно квалифицированными;
 - г) происходит сокращение занятых в связи с конверсией оборонных отраслей промышленности.
3. Циклическая безработица охватывает тех, кто:
 - а) потерял работу в связи со структурными изменениями в спросе на рабочую силу определенной квалификации;
 - б) не может найти работу в связи с общим падением производства;

- в) не имеет работы более одного года;
 - г) вынужден менять рабочее место из-за сезонного характера производства.
4. Инфляция издержек обусловлена ростом:
- а) заработной платы;
 - б) процентной ставки;
 - в) занятости;
 - г) стоимости материалов на единицу продукции.
5. При инфляции спроса:
- а) рост денежной массы и рост цен происходят одновременно;
 - б) рост денежной массы предшествует росту цен.
6. Какие из следующих утверждений верны:
- а) инфляция не приводит к уменьшению реальных доходов у населения;
 - б) в краткосрочном периоде уровень занятости определяется уровнем совокупных расходов;
 - в) недостаточный совокупный спрос ведет к циклической форме безработицы;
 - г) чем больше пособие по безработице, тем меньше уровень безработицы.
7. Кто может выиграть от инфляции:
- а) служащие госаппарата, доходы которых определяются фиксированной тарифной сеткой;
 - б) семьи, получающие индексированные с учетом динамики потребительских цен выплаты по социальному обеспечению;
 - в) работники, имеющие нефиксированные доходы;
 - г) рантье, получающие изменяющийся с учетом инфляции процент на отданный в ссуду капитал;
 - д) все ответы неверны.
8. Если средний уровень цен в экономике снижается, потребители:
- а) покупают больше импортных товаров и меньше отечественных (при прочих равных условиях);
 - б) покупают больше импортных товаров и больше отечественных (при прочих равных условиях);
 - в) покупают меньше импортных товаров и больше отечественных;
 - г) покупают меньше импортных товаров и меньше отечественных.
9. Индекс цен на потребительские товары в 1990 году составил 112,3 %, а в 1999 году 208 %. Чему равен темп инфляции в 1999 году?
10. Используя закон Оукена, рассчитайте, на сколько процентов изменится уровень безработицы в течение года, если при потенциальном ВВП 1400 млрд р. фактический ВВП на начало года составил 1330 млрд р., а на конец года – 1295 млрд р. Естественный уровень безработицы составляет 5%.
11. Предположим, что в данном году естественный уровень безработицы составил 5%, а фактический уровень – 9%. Пользуясь законом Оукена, определите величину отставания объема ВВП в процентах.

Если номинальный ВВП в том же году равнялся 500 млрд р., какой объем продукции был потерян из-за безработицы?

12. В таблице представлены данные о трудовых ресурсах и занятости в 1-м и 2-м году (в тыс. чел.):

Годы	1-й	2-й
Рабочая сила	84 889	95 453
Занятые	80 796	87 524
Безработные		
Уровень безработицы (%)		

- а) рассчитайте численность безработных и уровень безработицы в 1-м и 2-м году;
- б) как объяснить одновременный рост занятости и безработицы?
- в) можно ли утверждать, что во 2-м году существовала полная занятость.

13. Верно/неверно:

- а) фрикционная безработица не только обязательна, но и желательна для общества;
- б) увеличение выплат по безработице способствует росту ее уровня;
- в) уровень безработицы определяется путем сопоставления общего количества занятых и безработных;
- г) инфляция – это общий рост производства;
- д) все изменения в уровнях производства, занятости и цен вызваны циклическими колебаниями в экономике;
- е) экономические издержки, связанные с циклической формой безработицы, измеряются количеством непроданных товаров и услуг;
- ж) инфляция приводит к снижению реальных доходов у всех слоев населения.



ЛИТЕРАТУРА

1. Долан, Э. Макроэкономика / Э. Долан. М., 1995.
2. Основы экономической теории: учеб. пособие: в 3 ч. / под ред. В.Л. Ключни, М.Л. Зеленкевич, Л.И. Дакуко. Мн., БГУ, 1997.
3. Основы рыночной экономики / под ред. В.Д. Камаева, В.И. Домженко. М., 1991.

Глава 13

ГОСУДАРСТВО В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

13.1. Международная торговля.

Ее роль в развитии экономических отношений

В условиях превращения большинства развитых стран в государства с *открытой экономикой*, где осуществляется экспорт и импорт товаров и услуг, где все граждане могут без ограничений совершать операции на мировом рынке товаров и капитала, международная торговля представляет собой основную форму международных экономических отношений.

Международная торговля – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран.

Международная торговля соединяет субъекты разнородной кооперации труда, разделяемые государственными границами. Посредством купли-продажи средств производства, энергетических ресурсов, патентов и лицензий на технические изделия и технологические разработки предприниматели разных стран участвуют в крупномасштабной кооперации труда.

Международная торговля как универсальное средство связи между обособленными товаропроизводителями разных стран охватывает, прежде всего, международное разделение труда, обусловленное дифференцированным размещением природных ресурсов.

Международная торговля позволяет обеспечить подетальную и технологическую специализацию современного производства. Зачастую объем производимой продукции, особенно технологически сложной, рассчитанный только на внутренний рынок одной страны, не может обеспечить рентабельность ее производства. Дорогостоящее оборудование, роботосистемы и производства с безотходной технологией могут окупить себя при полной их загрузке в двух-трехсменном режиме работы. А для такого количества продукции нужен обширный рынок, в некоторых случаях мировой.

Международная торговля связывает не только специализацию и кооперирование производства, но и другие формы международных экономических отношений: научно-техническое сотрудничество; инвестиционные связи; оказание различного

рода услуг, наконец, она повышает конкуренцию и тем самым улучшает эффективность производства.

Отсюда можно рассматривать международную торговлю не только как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами.

Наряду с отмеченными выгодами в международной торговле имеются негативные стороны:

♦ государства с позиции защиты национальных интересов ставят торговые операции под таможенный контроль. Наряду с экономическими функциями он призван решать другие задачи: военно-политические, качества товаров, нераспространения болезней. Наслоение функций таможен замедляет осуществление сделок купли-продажи, повышает издержки обращения;

♦ каждая страна, включаясь в международную торговлю, вводит в мировое обращение свою валюту. Это, с одной стороны, усложняет расчеты, а с другой – открывает легкий путь обогащения на валютных спекуляциях. Для снижения негативного влияния данного явления разрабатываются проекты о введении единой валюты в международной торговле, электронных денег;

♦ торговая политика каждого государства регулируется своими национальными законами и поэтому существенно усложняет международную торговлю.

Различают два глобальных направления внешнеторговой политики государства: протекционизм и свободную торговлю.

Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Свободная торговля – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Однако реальная свобода торговли касается только ограниченной группы товаров и стран, что ведет к снижению мобильности в международной торговле.

Современное развитие международных экономических отношений в области международной торговли определяется несколькими моментами:

- ◆ противоборством между политиками протекционизма и свободной торговли, усилением использования нетарифных методов регулирования;
- ◆ усилением влияния Всемирной Торговой Организации (ВТО, 1995 г.);
- ◆ ростом конкуренции со стороны новых индустриальных и развивающихся стран.

13.2. Платежный баланс страны

Платежный баланс – статистический отчет, в котором в систематическом виде приводятся суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами мира за определенный период времени.

Платежный баланс состоит из потоков реальных ресурсов – экспорта и импорта товаров и услуг и соответствующих им потоков финансовых ресурсов, являющихся оплатой за приобретение или платежом за продажу соответствующих финансовых ресурсов.

Принципы построения платежного баланса следующие:

- ◆ система двойной записи;
- ◆ экономическая территория страны;
- ◆ резиденты – нерезиденты;
- ◆ рыночная цена;
- ◆ время регистрации;
- ◆ расчетная единица.

Источниками информации о платежном балансе являются: таможенная статистика, статистика денежного сектора, статистика внешнего долга, статистические обзоры, статистика операций с иностранной валютой.

В практических и аналитических целях наиболее важной частью платежного баланса является баланс (счет) текущих операций.

Счет текущих операций – ключевое понятие международной экономики, показывающее, с одной стороны, результат взаимодействия страны с остальным миром за определенный промежуток времени, а с другой – баланс внутренних инвестиций и сбережений.

Текущие операции платежного баланса состоят из четырех основных групп. Операции с:

- ◆ товарами;
- ◆ услугами;

- ◆ движения дохода;
- ◆ текущих трансфертов.

Товары – группа статей платежного баланса, суммирующая по рыночным ценам экспорт и импорт обычных товаров, товаров для дальнейшей обработки, ремонт товаров, приобретение товаров в портах транспортными организациями и немонетарного золота. *Экспорт и импорт* – переход права собственности на товары от резидентов к нерезидентам, и наоборот. *Товары для дальнейшей обработки* – товары, которые сначала экспортируются, обрабатываются за рубежом и затем реимпортируются в виде готового к потреблению продукта. *Статья немонетарного золота* охватывает экспорт и импорт любого золота, за исключением монетарного, которое относится к валютным резервам и включает преимущественно золото промышленного назначения и ювелирные изделия. На практике переход права собственности фиксируется таможенными органами одновременно с пересечением товаром государственной границы. Право собственности может не передаваться, если товары продаются одним подразделением фирмы другому, находящемуся за рубежом, если товары сдаются в финансовый лизинг, а также в случае, когда товары предоставляются в обработку без передачи права собственности. Товары, пересекающие границу, но не меняющие владельца, за исключением внутрифирменной торговли и финансового лизинга, не считаются ее экспортом или импортом.

Услуги – группа статей счета текущих операций платежного баланса, включающая транспортные услуги, поездки и другие услуги (связь, строительство, страхование, финансовые, компьютерные и личные услуги), оказываемых резидентами нерезидентам, и наоборот.

Доходы – группа статей счета текущих операций платежного баланса, включающая платежи между резидентами и нерезидентами, связанные с оплатой труда нерезидентов, и операции, связанные с доходами на инвестиции.

Доходы в платежном балансе подразделяются на оплату труда и доходы от инвестиций. Оплата труда включает заработную плату и другие выплаты в денежной или натуральной форме, полученные работниками за пределами страны, резидентами которой они являются, за работы, выполненные ими для резидентов других стран. Доходы от инвестиций охватывают доходы, полученные резидентами на свои зарубежные финансовые активы: доходы на участие в капитале (дивиденды)

и доходы по долговым обязательствам (проценты). Дивиденды представляют собой форму распределения дохода в соответствии с долей участия в капитале частных инкорпорированных предприятий. Их размер зависит от результатов хозяйственной деятельности и заранее не известен. Проценты представляют собой плату за кредит. Ее размер установлен в кредитном соглашении и поэтому известен заранее. Доходы на инвестиции подразделяются на доходы от:

- ♦ прямых инвестиций, начисляемые прямому инвестору - резиденту на капитал, вложенный им в предприятие-нерезидент. Доходы от участия в капитале подразделяются на распределенные и реинвестированные доходы. Распределенные доходы обычно принимают форму дивидендов, которые переводятся за границу, а реинвестированные доходы включают остатившуюся после распределения долю прямого инвестора, вложенную в дальнейшее развитие производства.

- ♦ портфельных инвестиций – денежные потоки между резидентами и нерезидентами, возникающие в результате купли-продажи акций, облигаций, долгосрочных ценных бумаг, государственных векселей и др.

- ♦ других инвестиций – поступления и выплаты процентов по любым другим финансовым требованиям резидентов в отношении нерезидентов (проценты по депозитам, ссудам, займам от МВФ).

Текущие трансферты – межстрановая передача материальных ресурсов, не означающая передачу права собственности на основной капитал, не связанная с приобретением или использованием основного капитала и не предусматривающая аннулирование долга кредитором. Если текущие трансферты означают отток средств из страны, валовой располагаемый доход, который можно было бы использовать на накопление и потребление, снижается, и наоборот. Текущие трансферты подразделяются на *трансферты органов государственного управления и остальных секторов*. Трансферты органов государственного управления включают текущие переводы по международному сотрудничеству. *Текущие трансферты остальных секторов* – это переводы денежных средств между частными лицами и негосударственными организациями (дарения, приданое, наследство и т.д.).

Международное движение товаров и услуг, фиксируемое в счете текущих операций платежного баланса, должно финансироваться. Финансирование показывается в рамках несколь-

ких групп статей платежного баланса, которые иногда упрощенно называют балансом движения капитала.

Счет операций с капиталом и финансовых операций – группа статей платежного баланса, фиксирующих международное движение капитала, с помощью которого финансируются экспорт и импорт товаров и услуг.

Структурно счет операций с капиталом и финансовых операций имеет две категории:

- ♦ *счет операций с капиталом* – группа статей платежного баланса, фиксирующих капитальные трансферты и приобретение/продажу произведенных нефинансовых активов;

- ♦ *финансовый счет* – группа статей платежного баланса, охватывающих все операции, в результате которых происходит переход права собственности на внешние финансовые активы и обязательства данной страны.

Счет операций с капиталом включает только капитальные трансферты с передачей права собственности на основной капитал, связанные с приобретением или использованием основного капитала или предусматривающие аннулирование долга кредитором.

Капитальные трансферты подразделяются на трансферты государственного сектора и трансферты других секторов. Наиболее крупной статьёй трансфертов государственного сектора является аннулирование долга кредитором. В числе других государственных капитальных трансфертов выделяют инвестиционные трансферты – средства, передаваемые одним государством другому с целью оплаты покупки основного капитала. Капитальные трансферты других секторов включают трансферты, связанные с миграцией, аннулированием долга кредитором и прочие трансферты. Прочие трансферты включают частные пожертвования на инвестиционные цели. Приобретение/продажа произведенных нефинансовых активов включают приобретение и продажу материальных активов, не являющихся результатом производства (земля и ее недра), а также неосязаемых активов (патенты, авторские права, торговые знаки и пр.).

Прямые инвестиции – группа статей финансового счета платежного баланса, отражающая устойчивое влияние со стороны институциональной единицы – резидента одной экономики (прямого инвестора) на институциональную единицу – резидента другой экономики (предприятие прямого инвестирования). Влияние со стороны прямого инвестора считается

устойчивым, если он владеет 10% и более акционерного капитала предприятия прямого инвестирования. Инвестиции могут считаться прямыми только на основании того, что прямой инвестор играет значительную роль в управлении данным предприятием, даже если он вообще не владеет его акциями.

Портфельные инвестиции – группа статей платежного баланса, показывающая взаимоотношения между резидентами и нерезидентами в связи с торговлей финансовыми инструментами, не дающими права контроля над объектом инвестиций. С точки зрения платежного баланса портфельные инвестиции бывают двух основных видов:

- ◆ *ценные бумаги, обеспечивающие участие в капитале*: акции, паи, подтверждающие участие в капитале предприятий;
- ◆ *долговые обязательства*: облигации, инструменты денежного рынка и финансовые дериваты, которые подтверждают право кредитора на взыскание долга с должника.

Типы движения капитала, относящиеся к другим инвестициям, отличаются от страны к стране, но наиболее существенные из них следующие: коммерческие кредиты; ссуды; наличные деньги и депозиты.

Прочие активы включают все остальные операции между резидентами и нерезидентами, например подписка на капитал международных организаций.

13.3. Валютные системы. Валютный курс

Валютная система – это совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации.

Сначала возникли национальные валютные системы, впоследствии на их основе – мировая валютная система. **Национальная валютная система** – это форма организации валютных отношений страны, определяемая ее валютным законодательством. Особенности национальной валютной системы определяются условиями и уровнем развития экономики страны, ее внешнеэкономическими связями, задачами социальной политики. **Международная валютная система (МВС)** является формой организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, юридически закрепленных межгосударственными соглашениями. Главная задача МВС – регулирование сферы международных расчетов и валютных рынков для обеспечения устойчивого экономического роста, сдержива-

ния инфляции, поддержания равновесия внешнеэкономического обмена и платежного оборота. Основные элементы национальной и международной валютной систем сведены в таблице 13.1.

Таблица 13.1. Основные элементы национальной и международной валютной систем

Национальная валютная система	Мировая валютная система
1. Национальная валюта	1. Резервные валюты, международные счетные денежные единицы
2. Степень обратимости национальной валюты	2. Условия взаимной обратимости валют
3. Паритеты национальной валюты	3. Унифицированный режим валютных паритетов
4. Режим курса национальной валюты	4. Регламентация режимов валютного курса
5. Международная валютная система	5. Межгосударственное регулирование международной ликвидности
6. Наличие или отсутствие валютных ограничений	6. Межгосударственное регулирование валютных ограничений
7. Международные кредитные средства обращения, их регламентация	7. Унификация правил использования международных кредитных средств обращения
8. Регламентация международных расчетов страны	8. Унификация основных форм международных расчетов
9. Режим национального валютного рынка и рынка золота	9. Режим мировых валютных рынков и рынков золота
10. Национальные органы, обслуживающие и регулирующие валютные отношения страны	10. Международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование

В рамках международной валютной системы может создаваться региональная валютная система. МВС – динамично развивающаяся система. Она постоянно эволюционирует в соответствии с ведущими тенденциями трансформации экономики стран Запада, изменениями условий и потребностей мирового хозяйства в целом.

Первой мировой валютной системой была Парижская (1867 г. – начало 20-х гг. XX в.) – система золотого стандарта.

Система золотого стандарта имела следующие характерные черты:

- ◆ определенное золотое содержание валютной единицы;
- ◆ конвертируемость каждой валюты в золото, которая обеспечивается внутри и за пределами границ государства;
- ◆ свободный ввоз и вывоз золота как средство уравнивания международных платежей;
- ◆ свободную продажу золота на международных рынках золота;
- ◆ поддержание жесткого соотношения между национальным золотым запасом и внутренним предложением денег.

С течением времени экономические и политические причины, в частности Первая мировая война, сделали невозможным существование золотого стандарта.

На смену Парижской валютной системе пришла Генуэзская, законодательно оформленная в 1922 г. Она базировалась на золотодевизном стандарте. Основные принципы Генуэзской валютной системы:

- ◆ использование девизов – иностранной валюты (доллар и английский фунт) в дополнение к золоту;
- ◆ сохранение золотых паритетов;
- ◆ осуществление конверсии валют в золото как непосредственно (США, Франция, Великобритания), так и опосредованно – через иностранные валюты;
- ◆ восстановление режима свободно колеблющихся курсов;
- ◆ осуществление валютного регулирования в форме активной валютной политики (международных конференций, совещаний).

Некоторое время в отдельных странах (США, Великобритании, Франции) использовался также золотослитковый стандарт. При нем обмен банкнот на золото происходил в форме обмена на золотые слитки определенного веса и пробы.

Уже в 1-й половине 30-х гг. страны, пострадавшие в ходе депрессии, попытались увеличить чистый экспорт и стимулировать экономику. С этой целью вводятся тарифные барьеры, осуществляется девальвация валют относительно золота. К началу Второй мировой войны размен банкнот на золото производился только в США.

В целях разработки основ новой МВС в 1944 г. была созвана конференция стран в г. Бреттон-Вудс (США). В ходе конференции была достигнута договоренность о создании системы регулируемых связанных валютных курсов. Новая система

должна была сохранить преимущества системы золотого стандарта (фиксированные курсы), отмечая при этом ее недостатки (болезненные процессы внутреннего макроэкономического приспособления). В ее основу легли следующие принципы:

- ◆ за золотом сохранялась функция окончательных денежных расчетов;
- ◆ резервной валютой стал американский доллар;
- ◆ доллар обменивался на золото центральными банками и правительственными учреждениями других стран в казначействе США. Правительственные органы и частные лица могли приобрести золото на частном рынке;
- ◆ приравнивание валют друг к другу и их взаимный обмен осуществлялся на основе официальных валютных паритетов, выраженных в золоте и долларах;
- ◆ каждая страна должна была сохранять стабильный курс своей валюты относительно другой валюты посредством валютных интервенций;
- ◆ допускалась возможность корректировки основы обменного курса валюты страны — золотовалютного паритета (до 10%) в случае устойчивого нарушения платежного баланса. Более крупные изменения паритета требовали санкции Совета директоров мирового валютного фонда (МВФ) — это специально созданного на Бреттон-Вудской конференции института для межгосударственного регулирования валютных отношений;
- ◆ МВФ был призван обеспечить соблюдение странами-членами официальных валютных паритетов, курсов и свободной обратимости валют.

Бреттон-Вудское соглашение представляет собой важнейший этап в развитии МВС. Во время его действия мировая экономика и мировая торговля развивались быстрыми темпами, индекс инфляции составлял около 3 %, значительно сократилось число безработных. Однако эта система, отразив усиление экономических позиций США в послевоенном мире, таила в себе определенную опасность.

1. Поскольку доллар был лидирующей валютой, то США, в отличие от других стран, могли вести свою экономическую политику независимо от динамики курса доллара.

2. США не нужно было жестко экономить, чтобы воспользоваться преимуществами высокого уровня жизни, так как остальной мир финансировал большую часть их госбюджета. Доллары, которые оказывались в руках западноевропейских

девизных банков в результате валютных интервенций, вкладывались ими в значительной части в американские казначейские бумаги, как следствие, быстро рос американский внешний долг (с 46 млрд в 1969 г. до 92 млрд в 1971 г.).

Любая страна для обеспечения своей внешнеэкономической деятельности должна была иметь золото или доллары. Рост мировых денежных запасов зависит от объемов вновь добытого золота. Однако в силу низкой официальной долларовой цены на золото его добыча не стимулировалась. К тому же часть добытого золота использовалась на спекулятивные цели в промышленности или для производства ювелирных изделий. В результате рост золотых запасов отставал от быстро расширяющихся масштабов международных торговли и финансов.

В этих условиях доллар приобретает все более важную роль в качестве международного резервного средства. Другие страны накапливали доллары благодаря дефициту платежного баланса США, который финансировался растущими долларовыми авуарами (средствами банков). В 50–60- гг. XX в. за исключением 3–4 лет платежный баланс США сводился с дефицитом. Между тем резервные валюты за своими национальными рубежами остаются по-прежнему ничем иным, как свидетельством задолженности выпустивших их стран по отношению к другим государствам, которая, в конечном счете, должна быть погашена золотом.

В силу отмеченных обстоятельств Бреттон-Вудская валютная система действовала более или менее успешно до тех пор, пока позиции США в мире оставались достаточно прочными. Но уже в конце 60-х гг. на авансцену выходят страны Западной Европы и Япония. Долларовые запасы за пределами США достигают внушительных размеров, дефицит платежного баланса превышает допустимые пределы. Требование Бреттон-Вудской системы об обмене долларов на золото оказалось обременительным для США, так как необходимо было поддерживать низкую цену на золото за счет собственных резервов, а они стали таять. Если в 1950 г. золотой запас США почти вдвое превышал сумму долларовых резервов, находящихся на счетах центральных банков других стран и подлежащих обмену на золото, то в 1971 г. размеры золотых резервов уже в 5,5 раза уступали сумме официальных долларовых долгов. В августе 1971 г. США отказались от обмена долларов на золото по официальной цене. Цена на золото на мировом рынке резко подскочила. Тем самым США фактически заморозили долларовые на-

копления своих партнеров. В этих условиях и паритеты к золоту потеряли смысл. Таким образом, разрушилось и другое основание Бреттон-Вудской системы – договорно фиксированные валютные курсы. Система коллективной защиты фиксированных паритетов и курсов могла существовать до тех пор, пока доллар, будучи резервной валютой, был так же хорош, как и золото. После официального прекращения обмена его на золото и двух девальваций он таким уже не был. В большинстве стран фиксированные курсы уступили место плавающим. Ряд западноевропейских стран ввел режим валютной змеи – режим совместно колеблющихся валютных курсов при узких пределах их взаимных отклонений.

На рубеже 60–70 гг. четко определился кризис всей системы золотодолларового стандарта. Поиски путей выхода из него привели к замене Бреттон-Вудской системы *Ямайской*.

Итогом конференции МВФ на Ямайке в январе 1976 г. стала легализация временных мер, вводимых под влиянием реально складывающихся обстоятельств. В Устав МВФ был внесен ряд принципиальных изменений:

- ◆ функция золота упразднялась;
- ◆ резервные активы были диверсифицированы;
- ◆ странам предоставлялась свобода выбора любого валютного устройства;
- ◆ странам-участницам предоставлялась свобода выбора валютного режима и эталона для установления стоимости их валют.

Наиболее консолидированным, с институциональной точки зрения, было объединение западноевропейских валют, в котором центром тяготения (до введения евро) служила немецкая марка. Существует перспектива формирования нового валютного пояса – в составе стран-участниц СНГ. Он может сложиться либо в виде межгосударственного валютного союза, либо неформальной группировки на базе российского рубля.

Новая валютная система, как показала практика, далека от совершенства, хотя *Ямайское валютное соглашение* старалось учесть опыт функционирования валютных отношений первой половины 70-х гг. Наиболее серьезные проблемы современных валютных отношений связаны с обеспечением международной ликвидности, привилегированным положением в ее структуре американского доллара, нестабильностью валютных курсов и их ролью в механизме выравнивания платежных балансов.

Главным элементом валютной системы каждой страны является ее национальная валюта. Для развития взаимодействия институциональных единиц разных стран в рамках международной экономики необходимо наличие механизма, позволяющего сравнивать между собой параметры экономического развития и рассчитываться за товары и услуги, приобретаемые за рубежом. Таким механизмом является валютный курс.

Валютный (обменный) курс – цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты. Валютный курс как базовое соотношение цен двух валют может устанавливаться законодательно или определяется в процессе их взаимной котировки.

Валютная котировка – определение валютного курса на основе избранных рыночных механизмов. В разных странах используются два основных метода валютной котировки:

◆ **Прямая котировка** – выражение валютного курса единицы национальной валюты через определенное количество единиц иностранной валюты.

◆ **Косвенная котировка** – выражение валютного курса единицы иностранной валюты через определенное количество единиц национальной валюты.

◆ **Кросс-котировка** – выражение курсов двух валют друг к другу через курс каждой из них по отношению к третьей валюте, обычно доллару США.

В практических целях для оценки темпов экономического развития и экономического программирования на будущее используется несколько расчетных разновидностей валютного курса. Тем самым стремятся уловить движение макроэкономических переменных, которые не входят в понятие валютного курса, но на него влияют.

Номинальный валютный курс – курс между двумя валютами, цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты: $E_n = C_f / C_d$, где E_n – номинальный валютный курс; C_f – иностранная валюта; C_d – национальная валюта.

Определение номинального валютного курса совпадает с общим определением валютного курса и устанавливается или на валютном рынке, или другим способом, принятым в данной стране. Однако номинальный валютный курс более применим для измерения текущих сделок и расчетов с клиентами. Подобно тому, как цены товаров и другие макроэкономические показатели (ВНП, национальный доход) в целях межвре-

менной сопоставимости переводят из текущих цен в постоянные, так и валютный курс может быть переведен в реальное измерение. Для этого нужно принять во внимание уровень инфляции как в своей стране, поскольку он влияет на стоимость национальной валюты, так и в зарубежном государстве, поскольку он влияет на стоимость иностранной валюты, к которой котируется национальная валюта. Изменения общего уровня цен в странах обычно оцениваются с помощью тех или иных индексов цен, чаще всего с помощью индекса потребительских цен, который, как считается, наилучшим образом отражает уровень инфляции. Экономический смысл любого индекса цен заключается в том, что стоимость корзины товаров и услуг, принятая за базовую в определенном году, сравнивается со стоимостью той же корзины в текущем году.

Реальный валютный курс – номинальный валютный курс, пересчитанный с учетом изменения уровня цен в своей стране и в той стране, к валюте которой котируется национальная валюта: $E_r = E_n \cdot P_f / P_d$, где E_r – реальный валютный курс; P_f – индекс цен зарубежной страны; P_d – индекс цен своей страны.

В зависимости от того, как устанавливается валютный курс, возможны два крайних варианта:

- ♦ курс может быть жестко фиксирован к иностранной валюте;
- ♦ может свободно плавать в зависимости от соотношения спроса на иностранную валюту и ее предложения.

Существуют многочисленные комбинации элементов фиксированного и плавающего валютных курсов.

Фиксированный валютный курс – официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее временное отклонение от него в одну или другую сторону не более чем на 2,25%.

Курс может фиксироваться одним из следующих способов: фиксация курса к одной валюте; использование валюты других стран в качестве законного платежного средства; валютное правление – фиксация курса национальной валюты к иностранной, причем выпуск национальной валюты полностью обеспечен запасами иностранной (резервной) валюты; фиксация курса общей валюты к одной зарубежной валюте; фиксация курса национальной валюты к валютам других стран – главных торговых партнеров; фиксация курса к валютному композиту – привязка курса национальной валюты к курсам коллективных денежных единиц.

Плавающий валютный курс – курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения, на который государство может при определенных условиях оказывать воздействие путем валютных интервенций. Известны его следующие разновидности: корректируемый валютный курс; управляемо плавающий валютный курс; независимо плавающий валютный курс.

Механизмы курсообразования при плавающем режиме валютного курса делятся на *чистое плавание* – курсообразование без вмешательства центрального банка в валютный рынок и *грязное плавание* – курсообразование при активных интервенциях центрального банка на валютном рынке.

Общая тенденция в эволюции способов определения валютных курсов заключается в настоящее время в увеличении количества стран, которые используют различные виды плавающих курсов. В целом примерно 1/3 стран мира придерживается той или иной разновидности фиксированного валютного курса, тогда как 2/3 стран используют плавающий валютный курс.

Если страна придерживается режима плавающего валютного курса, то его изменение происходит как результат простого взаимодействия рыночных сил спроса и предложения. В результате национальная валюта может либо обесцениться, что означает одновременное подорожание иностранной валюты, либо подорожать, что означает одновременное обесценение иностранной валюты.

Обесценение валюты – снижение стоимости валюты при режиме плавающего валютного курса.

Подорожание валюты – увеличение стоимости валюты при режиме плавающего валютного курса.

Если государство обязалось поддерживать фиксированный валютный курс, то при росте спроса на иностранную валюту центральный банк начинает продавать иностранную валюту из своих резервов, чтобы удержать курс на уровне. Если по каким-либо причинам спрос на иностранную валюту в течение длительного времени превосходит ее предложение, искусственно удерживать курс национальной валюты от падения путем продажи иностранной валюты из резервов невозможно. Перед государством встает вопрос о необходимости перехода к режиму плавающего курса либо о законодательном снижении стоимости своей национальной валюты до уровня, при-

близительно соответствующего рыночному равновесию. В этой ситуации валютные спекулянты, играющие на курсовой разнице на валютном рынке, могут опередить государство, которое неминуемо будет вынуждено снизить стоимость своей валюты вследствие растущей потери резервов, и начинают активно продавать национальную валюту в обмен на иностранную, стремясь тем самым избежать потерь. В результате возникает ситуация, известная в международной экономике под названием «спекулятивная атака на валюту».

Спекулятивная атака на валюту – резкий рост предложения валюты на рынке в период ослабления ее курса, приводящий к потере валютных резервов страны в случае попыток поддержать слабеющий валютный курс.

Когда предложение иностранной валюты превосходит спрос на нее, центральный банк для поддержания валютного курса вынужден постоянно скупать иностранную валюту, раздувая тем самым национальную денежную массу, что ведет к росту инфляции и другим негативным последствиям. Наступает момент, когда государство вынуждено либо опять перейти к плавающему режиму, либо законодательно повысить стоимость курса своей валюты.

Девальвация валюты – законодательное снижение курса валюты или центрального паритета при режиме фиксированного валютного курса.

Ревальвация валюты – законодательное повышение курса валюты или центрального паритета при режиме фиксированного валютного курса.

Реальная девальвация – снижение реального курса национальной валюты при режиме фиксированного валютного курса, произошедшее с учетом изменения уровня цен в своей стране и в той стране, к валюте которой котируется национальная валюта.

Девальвация важна именно в реальном, а не в номинальном выражении, так как рост цен в стране, девальвирующей свою валюту, если он значительно превышает рост цен в стране, по отношению к валюте которой котируется национальная валюта, может свести на нет весь положительный эффект от девальвации. Чтобы девальвация была инструментом экономической политики, инфляция в стране, осуществляющей девальвацию своей валюты, должна быть не больше, чем у ее основных торговых партнеров. В этом случае девальвация в реальном измерении будет положительной. В противном слу-

чае она будет компенсирована ростом внутренних цен или даже окажется отрицательной. В большинстве случаев обеспечить реальную девальвацию очень сложно, поскольку неизбежное подорожание импортных товаров приводит к требованиям о повышении зарплат, что вызывает новый виток инфляции. Чтобы сыграть реальную роль в восстановлении конкурентоспособности отечественных товаров на мировых рынках, девальвация национальной валюты должна происходить на фоне жесткой фискально-денежной политики, подавляющей инфляцию. Обратной стороной реальной девальвации является *реальная ревальвация национальной валюты* — политика, обеспечивающая ее реальное подорожание по отношению к другим валютам.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:

Валютная котировка	Прямые инвестиции
Валютный (обменный) курс	Реальный валютный курс
Девальвация валюты	Реальная девальвация валюты
Доходы	Ревальвация валюты
Международная валютная система	Свобода торговли
Международная торговля	Спекулятивная атака
Национальная валютная система	Счет операций с капиталом
Номинальный валютный курс	и финансовых операций
Обесценение валюты	Счет текущих операций
Плавающий валютный курс	Текущие трансферты
Платежный баланс	Товары
Подорожание валюты	Услуги
Портфельные инвестиции	Фиксированный валютный
Протекционизм	курс

? КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте ответы на следующие вопросы, базируясь на представленных ниже данных платежного баланса условной страны А за 2002 г.:
 - а) какова величина торгового баланса?
 - б) какова величина баланса текущих операций?
 - в) какова величина баланса движения капиталов?
 - г) каково сальдо баланса официальных резервов?

Список внешнеэкономических операций между страной А и другими странами:	Млрд дол.
Товарный экспорт	+80
Товарный импорт	-60
Экспорт услуг	+30
Импорт услуг	-20
Чистые доходы от инвестиций	-10
Чистые трансферты	+20
Приток капитала	+20
Отток капитала	-80
Официальные резервы	+20

2. Торговый баланс представляет собой:
- а) всю сумму годового экспорта товаров;
 - б) всю сумму годового импорта товаров;
 - в) разницу между стоимостью национального экспорта и импорта;
 - г) разницу между доходами и расходами государства.
3. Торговый баланс положителен, если:
- а) экспорт страны высок;
 - б) страна ввозит товаров меньше, чем вывозит;
 - в) страна вывозит товаров меньше, чем ввозит;
 - г) страна ввозит товаров больше, чем вывозит.
4. Дефицит торгового баланса страны существует, если:
- а) она продаст товары за рубеж большей стоимости, чем приобретает оттуда;
 - б) она покупает за рубежом товары большей стоимости, чем туда продает;
 - в) она больше вкладывает капитала за рубеж, чем оттуда получает;
 - г) государственные расходы превышают налоговые поступления.
5. Функция импорта представлена как $200 + 0,1Y$, экспорт – экзогенная переменная. В этом случае, если доход (Y) составляет 700, а торговый дефицит равен 70, величина экспорта составляет:
- а) 0;
 - б) 70;
 - в) 200;
 - г) 270.
6. Какое из утверждений относительно малой открытой экономики является неверным?
- а) уровень инвестиций зависит от мировой ставки процента;
 - б) национальные сбережения равны инвестициям;

- в) величина чистого экспорта зависит от национального дохода;
- г) величина импорта зависит от предельной склонности к импортированию.
7. Открытая экономика с фиксированным валютным курсом переживает экономический спад и имеет положительное сальдо баланса текущих операций. Укажите возможную комбинацию мер экономической политики, позволяющих восстановить внутреннее и внешнее равновесие:
- увеличение государственных расходов и девальвация;
 - увеличение государственных расходов и ревальвация;
 - сокращение государственных расходов и девальвация;
 - сокращение государственных расходов и ревальвация.
8. Девальвация национальной денежной единицы:
- делает выгодным экспорт;
 - делает выгодным импорт;
 - ведет к потере прибыли, полученной от экспорта в пересчете на отечественные товары на рынках других стран.
9. Девальвация валюты в современных условиях – это:
- официальное снижение золотого содержания национальной денежной единицы;
 - уменьшение количества денежных знаков страны, которое можно получить за каждую денежную единицу иностранной валюты;
 - официальное повышение государством курса обмена национальной денежной единицы на валюту других стран;
 - официальное снижение государством курса обмена национальной денежной единицы на валюту других стран.
10. Если произойдет рост курса национальной валюты, то:
- возрастут экспорт и импорт;
 - сократятся экспорт и импорт;
 - возрастет экспорт, сократится импорт;
 - сократится экспорт, возрастет импорт.
11. В настоящее время курс валют определяется:
- в зависимости от степени участия в мировой торговле;
 - в зависимости от состояния экономики различных стран;
 - в зависимости от колебания спроса и предложения на мировых валютных рынках;
 - по курсам, устанавливаемым правительствами ведущих стран для свободно конвертируемых валют.
12. Если произошло реальное удорожание американского доллара, то можно утверждать, что:
- относительно удельные издержки на оплату труда в единице продукции в США снизились;
 - возросла конкурентоспособность американских товаров на мировом рынке;

- в) улучшился баланс текущих операций США;
 - г) американские товары подорожали на мировом рынке.
13. Какое из утверждений относительно фиксированного валютного курса является неверным:
- а) предпочтителен для небольших открытых экономик;
 - б) делает невозможным проведение независимой кредитно-денежной политики;
 - в) выступает *автоматическим стабилизатором* платежного баланса;
 - г) оптимален в случае, когда страна сталкивается с непредсказуемыми изменениями в спросе на деньги.



ЛИТЕРАТУРА

1. Курс экономической теории / под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров, 1999.
2. Основы рыночной экономики. Национальная экономика в целом. М., 1991.
3. Экономическая теория: учебник для неэкономических специальностей / под ред. М.И. Базылева, С.П. Гурко. Мн., 2000.

ОТВЕТЫ

Глава 2. 12. в. 13. а. 14. г. 15. б. 16. г.

Глава 3. 7. в. 8. б. 9. г. 10. г.

Глава 4. 9. а – уменьшится; б – уменьшится; в – увеличится; г – увеличится; д – не изменится; е – не изменится.

10.

Цена товара (\$)	5	4	3	2	1
Величина спроса (шт.)	1	2	3	4	5
Эластичность спроса		-3	-1,4	-0,7	-0,33
	Эластичный спрос			Неэластичный спрос	

Глава 5. 1. а. 2. б. 3. б. 4. в. 5. г. 6. $MU_A = 120$. 7. г. 8. г.

Глава 6. 4. в. 5. б. 6. а. 9. Бухг. прибыль – 54 тыс. дол.; экон. прибыль – 21 тыс. дол.

Глава 7. 1. а. 2. 0,25. 3. а. 4. а. 5. в, г. 6. а. 7. а. 8. б. 9. б.

Глава 8. 9. 13 трлн р. 10. 28 трлн р.

Глава 9. 7. Возросли; 2. 8. Возрастет на 80 д. е.; 180 д. е. 9. Да; 20 %. 10. 1000 д. е.

Глава 10. 2.

Доход	Сумма налога	Средняя ставка	Предельная ставка
100	10	10 %	10 %
200	30	15 %	20 %
300	60	20 %	30 %
400	100	25 %	40 %

3. 3. 4. 200. 7. Да.

Глава 11. 5. в. 6. а. 7. г. 13. в. 14. 10. 16. а. 17. 48 млрд р. 18. а. 19. а.
20. в. 28. б. 29. г.

Глава 12. 1. в. 2. б. 3. б. 4. г. 5. б. 6. в. 7. д. 8. в. 9. 0,08. 13. Верно:
е, ж.

Глава 13. 1. а(+20), б(+40), в(-60), г(-20). 2. в. 3. б. 4. б. 5. в.
6. б. 7. а. 8. б. 9. г. 10. г. 11. в. 12. г. 13. в.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Раздел I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	5
Глава 1. Экономическая теория как наука	5
1.1. Место человека в экономике	5
1.2. Эволюция экономической мысли	6
1.3. Метод экономической теории	12
1.4. Предмет и функции экономической теории	18
1.5. Взаимосвязь экономической теории с другими науками и экономической политикой	20
Основные понятия	20
Контрольные вопросы	21
Литература	21
Глава 2. Экономическая система общества: содержание, структура, основные типы	21
2.1. Сущность и структура экономической системы общества	21
2.2. Субъекты экономической системы	24
2.3. Основные типы экономических систем	26
Основные понятия	28
Контрольные вопросы и задания	28
Литература	29
Глава 3. Рынок: сущность и функции. Структура рынка	30
3.1. Понятие рынка. Рыночная конкуренция	30
3.2. Функции рынка. Позитивные и негативные стороны функционирования рынка	34
3.3. Структура и виды рынка	40
3.4. Рыночная инфраструктура	44
3.5. Деньги и товар как инструменты рынка	46
3.6. Товар, его свойства и жизненный цикл	50
Основные понятия	53
Контрольные вопросы и задания	54
Литература	55

Раздел II. ЭКОНОМИКА РЫНКА (МИКРОЭКОНОМИКА)	56
Глава 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие	56
4.1. Спрос и его изменения	56
4.2. Предложение и его изменения	61
4.3. Рыночное равновесие	65
4.4. Эластичность спроса и предложения	68
Основные понятия	73
Контрольные вопросы и задания	74
Литература	75
Глава 5. Теория потребления	75
5.1. Потребность и экономические блага	76
5.2. Равновесие потребителя	84
Основные понятия	89
Контрольные вопросы и задания	89
Литература	90
Глава 6. Предприятие в рыночной экономике	90
6.1. Организационные формы бизнеса. Сущность и виды предприятий.	90
6.2. Предпринимательство. Производство как процесс использования факторов производства. Факторы производства	93
6.3. Издержки производства фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах	102
6.4. Экономическая и бухгалтерская прибыль фирмы	111
6.5. Равновесное положение фирмы (предприятия).	114
Основные понятия	116
Контрольные вопросы и задания	117
Литература	118
Глава 7. Рынки факторов производства	119
7.1. Особенности функционирования рынков факторов производства	119
7.2. Рынок труда и заработная плата	121
7.3. Рынок капитала и ссудный процент	125
7.4. Рынок природных ресурсов. Земельная рента	127
Основные понятия	131
Контрольные вопросы и задания	132
Литература	133
Раздел III. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА (МАКРОЭКОНОМИКА)	134
Глава 8. Национальная экономика и ее важнейшие показатели	134
8.1. Национальная экономика	134

8.2. Номинальный и реальный ВВП. Индекс потребительских цен, дефлятор ВВП	139
Основные понятия	150
Контрольные вопросы и задания	151
Литература	151
Глава 9. Потребление, сбережения и инвестиции	151
9.1. Совокупное потребление и сбережения, их функции	151
9.2. Мультипликатор и акселератор инвестиций	159
Основные понятия	160
Контрольные вопросы и задания	161
Литература	161
Глава 10. Фискальная политика. Государственный бюджет	162
10.1. Экономические функции государства	162
10.2. Функции и виды налогов	163
10.3. Принципы построения налоговой системы	166
10.4. Основные понятия и элементы налогообложения	168
10.5. Кривая Лаффера	169
10.6. Государственный бюджет. Государственные доходы и расходы	170
10.7. Бюджетный дефицит и государственный долг	174
10.8. Фискальная политика	175
Основные понятия	176
Контрольные вопросы и задания	176
Литература	177
Глава 11. Монетарная политика. Банки	178
11.1. История возникновения и эволюция денег. Виды денег	178
11.2. Функции денег. Закон денежного обращения	182
11.3. Денежные системы	185
11.4. Функции, формы и роль кредита в рыночной экономике	188
11.5. Банки и их функции. Центральный банк. Коммерческие банки	194
11.6. Денежно-кредитная (монетарная) политика центрального банка	197
Основные понятия	199
Контрольные вопросы и задания	200
Литература	202
Глава 12. Инфляция и безработица	202
12.1. Инфляция, ее определение и измерение	202
12.2. Виды инфляции и ее особенности	205
12.3. Антиинфляционная политика	206
12.4. Безработица и ее типы	207
12.5. Экономические издержки безработицы	209

Основные понятия	210
Контрольные вопросы и задания	210
Литература	212
Глава 13. Государство в открытой экономике	213
13.1. Международная торговля. Ее роль в развитии экономических отношений	213
13.2. Платежный баланс страны	214
13.3. Валютные системы. Валютный курс	216
Основные понятия	217
Контрольные вопросы и задания	217
Литература	219
Отвсты	220

Учебное издание

Клюня Владимир Леонидович
Черченко Наталья Владимировна
Сильванович Валерий Иванович и др.

**ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ**

Учебник

Редактор *Т.С. Житкевич*
Художественный редактор *Е.Э. Агунович*
Технический редактор *Л.И. Счисленок*
Корректор *В.П. Шкредова*
Компьютерная верстка *Ю.Л. Шибяевой*

Подписано в печать 05.10.2006. Формат 84×108/32. Бумага офсетная. Гарнитура
«Ньютон». Офсетная печать. Усл. печ. л. 12,6. Уч.-изд. л. 13,97.

Тираж 2000 экз. Заказ 2638.

Республиканское унитарное предприятие «Издательство «Высэйшая школа»».
ЛИ № 02330/0131768 от 06.03.2006. 220048, Минск, проспект Победителей, 11.

www.vshph.com

Республиканское унитарное предприятие «Типография «Победа»».
222310, Молодечно, ул. Тавлая, 11.

075 **Основы экономической теории : учебник / В. Л. Ключо-**
ня [и др.] ; под ред. В. Л. Ключни, Н. В. Черченко. –
2-е изд., испр. – Минск : Выш. шк., 2006. – 238 с.
ISBN 985-06-1317-3.

Написан в соответствии с типовой программой курса «Основы экономической теории» для средних специальных учебных заведений по специальностям неэкономического профиля.

Раскрыты предмет, метод и задачи экономической теории. Охарактеризованы основные типы экономических систем, рынок, его функции, структура и виды. Отражены такие важные положения микроэкономики, как спрос, предложение, рыночное равновесие, теория потребления, предприятие в рыночной экономике, рынки факторов производства. Рассмотрены основные вопросы макроэкономики: национальная экономика и ее важнейшие показатели, потребление, сбережение и инвестиции, фискальная политика, госбюджет, монетарная политика, банки, инфляция и безработица, государство в открытой экономике.

Первое издание вышло в 2005 г.

Предназначен для учащихся неэкономических специальностей средних специальных учебных заведений.

УДК 330.1(075.32)
ББК 65.01я723