

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО
СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ
УЗБЕКИСТАН**

М.И.Сайдкаримова, М.А.Якубова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

**Рекомендовано приказом № 356 Министерства
высшего и среднего специального образования
Республики Узбекистан
от 18 августа 2021 года**

Ташкент 2021

УДК:

ББК

**У 75 Сайдкаримова М.И., Якубова М.А. Экономическая теория.
Учебное пособие. – Т., 2021. 278 с.**

В учебном пособии в доступной форме представлены важнейшие разделы экономической теории: микроэкономика, макроэкономика и мировая экономика, раскрыты понятия таких важных категорий, как экономические законы, общественное производство, экономическая система, собственность, товар, деньги, издержки производства, предпринимательская деятельность, зарплата, капитал и процент, аграрные отношения.

Раскрыты понятия мирового хозяйства, международной торговли, валютных отношений и современных глобальных проблем.

Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по техническим направлениям совместных образовательных программ, изучающих экономическую теорию.

Darslikda iqtisodiy nazariyaning eng muhim bo'limlari: mikroiqtisodiyot, makroiqtisodiyot va jahon iqtisodiyoti, iqtisodiy qonunlar, ijtimoiy ishlab chiqarish, iqtisodiy tizim, mult, tovar, pul, ishlab chiqarish xarajatlari, tadbirkorlik kabi muhim toifalar tushunchalari ochib berilgan. faoliyat, ish haqi, kapital va foiz, qishloq xo'jaligi munosabatlari.

Shuningdek, jahon iqtisodiyoti tushunchalari, xalqaro savdo, valyuta munosabatlari va zamonaviy global muammolar ochib berilgan.

Darslik iqtisodiy nazariyani o'rganadigan qo'shma ta'lim dasturlarining texnik yo'nalishlarida tahsil olayotgan talabalar uchun mo'ljallangan.

The textbook presents the most important sections of economic theory in an accessible form: microeconomics, macroeconomics and the world economy, discloses the concepts of such important categories as economic laws, social production, economic system, property, goods, money, production costs, entrepreneurial activity, wages, capital and percentage, agricultural relations.

The concepts of the world economy, international trade, currency relations and modern global problems are also revealed.

The textbook is intended for students studying in technical areas of joint educational programs studying economic theory.

Рецензенты:

А.М.Турсунов - к.э.н., доц. кафедры «Экономика и менеджмент промышленности» (ТашГТУ);

III.Олимжонова - к.э.н., доц.кафедры “Экономическая теория” (НУУ).

©Ташкентский государственный технический университет. 2021.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня мы часто слышим такое понятие, как "человеческий капитал". Это те знания и умения, которыми обладают профессионалы. Люди с высоким человеческим капиталом добиваются лучших результатов, более успешны в карьере, и, в конечном счете, более счастливы. Но почему-то не все понимают, что в человеческий капитал нужно инвестировать - время и деньги. Поэтому нужно учиться.

Учиться нужно всегда, и не только в форме получения высшего образования. Что отличает успешного человека от неуспешного? Самое главное - умение работать с информацией. Успешный человек может быстро отличить факт от мнения, важную информацию от шума, обращать внимание на нужную информацию и пропускать избыточную. Чтобы отличить мнение ученого от мнения шарлатана, тоже нужно учиться.

Что касается экономики то в ней сейчас разбираются почти все. Со страниц газет и экранов телевизора на нас каждый день изливается поток экономической информации. Но в большинстве случаев — это мнения журналистов, но не экономистов. Нередко — это мнения шарлатанов. Полки в книжных магазинах заставлены экономической литературой и учебниками. Большинство этих учебников, к сожалению, не имеет отношения к экономике. Что бы отличить их, тоже нужно учиться.

Что такое экономика? Хотя все разбираются в экономике не каждый может дать ответ на этот вопрос. Обычно в ответ можно услышать что-то про "ведение хозяйства", "денежные отношения" и так далее. Но экономика - это наука, прежде всего, о людях, которые принимают решения в условиях ограниченных ресурсов. Поэтому изучение экономики дает наиболее широкий человеческий капитал. Более того, этот капитал востребован на протяжении долгого времени. Например, если вы долго изучаете органическую химию или раннюю арабскую литературу, то перечень профессий, которыми вы потенциально сможете обладать, не слишком широк. Вы понимаете, что знания, которые вы получили, очень увлекательны, но в то же время они и достаточно специальны. Знания в области экономики более широко применимы, хотя бы потому, что с экономическими явлениями каждый из нас сталкивается каждый день.

Есть дисциплины, в рамках которых изучаются различные сферы производства, науки, культуры, образования. Есть экономические науки, чей предмет — финансы, кредитная политика. Возникли новые дисциплины, например, эконометрика, инноватика. Появились также информационная экономика, физическая экономика и т. д. Причем экономическая наука сейчас достаточно тесно связана со смежными областями знаний, и поскольку она

несколько раньше, чем эти области, испытала на себе широкое использование математических методов, то сегодня многие из инструментов, которые разрабатывались в рамках экономической науки, стали применяться в этих смежных областях. Это и конституционная экономика — на стыке экономики и права, и политическая экономика, которая при исследовании политических процессов использует разработанный в рамках экономической науки инструментарий, и многие другие.

Но очень часто люди, предпринимая какое-либо действие, стремятся к немедленной, лежащей на поверхности прибыли и не учитывают менее очевидные и более отдаленные во времени издержки. В свое время французский либеральный экономист Фредерик Бастия (1801-1850) сформулировал это как проблему того, что видно, и того, что не видно. Он считал, что важная задача экономической науки заключается в том, чтобы научить нас «не судить о вещах исключительно по тому, что видно, но принимать во внимание и то, что не видно».

Понимание экономической науки необходимо также потому, что именно на ее основе формулируется экономическая политика. Должны ли мы повысить минимальную заработную плату, оставить ее без изменения, либо вообще перестать ее регулировать? Можем ли мы повысить наш уровень жизни, защищая отечественную промышленность протекционистскими барьерами? Каким будет результат приватизации сферы социального обеспечения? Все это экономические вопросы.

Некоторые полагают, что на эти вопросы нужно отвечать с «практической» точки зрения, рассматривая каждый конкретный случай в отдельности. Приверженцы этого взгляда призывают при ответе на них пренебречь теорией. Английский экономист Джон Мейнард Кейнс видел ошибку в таком рассуждении: «Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого», - говорил он

Экономическая теория сегодня все больше приближается к реальной жизни. Она позволяет нам понять причины появления великих экономических кризисов, безработицы, инфляции. Помогает разобраться в функционировании фондовых рынков, а также в причинах из-за которых некоторые страны находятся в бедности, в то время, как другие настолько успешны. Словом, **экономика - наше настоящее и наше будущее.**

МОДУЛЬ 1. Общие основы экономического развития

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод

1.1. Экономика как сфера жизнедеятельности общества

Экономика играет огромную роль в жизни общества. Во-первых, она обеспечивает людей материальными условиями существования – продуктами питания, одеждой, жильем и иными предметами потребления. Во-вторых, экономическая сфера жизни общества является системообразующим компонентом социума, решающей сферой его жизни, определяющей ход всех происходящих в обществе процессов. Ее изучают многие науки, среди которых важнейшей являются экономическая теория и социальная философия. Следует также отметить и такую сравнительно новую науку, как эргономика (она изучает человека и его производственную деятельность, имея своей целью оптимизацию орудий, условий и процесса труда).

Под экономикой в широком смысле обычно понимают систему общественного производства, т. е. процесс создания жизненных благ, необходимых человеческому обществу для его нормального существования и развития.

Экономика – это такая сфера деятельности людей, в которой создается богатство для удовлетворения их разнообразных потребностей. Потребностью называется объективная нужда человека в чем-либо. Человеческие потребности весьма многообразны.

Производство – это целенаправленная деятельность людей, в процессе которой они изготавливают все то, что служит удовлетворению их материальных и духовных потребностей. Производство осуществляется благодаря взаимодействию трех основных элементов: труда человека, предмета труда и средств труда. *Труд* – это целесообразная деятельность человека, направленная на видоизменение веществ и сил природы и приспособление их для удовлетворения его потребностей. *Предмет труда* – это то, на что воздействует человек в процессе труда (например, зерно, которое в результате человеческого труда превращается в муку). *Средства труда* – это

то, с помощью чего человек воздействует на предмет труда (например, молоток или станок). Совокупность предметов и средств труда называется *средствами производства*. Совокупность физических и умственных способностей человека называется *рабочей силой*.

Совокупность средств производства и рабочей силы принято называть *производительными силами* общества.

Национальная экономика страны включает в себя производственную (материальное и нематериальное производство) и непроизводственную сферы.

Непрерывно возобновляемый процесс производства называется воспроизводством.

Воспроизводство может осуществляться в различном масштабе, поэтому различают три его вида: простое воспроизводство; расширенное воспроизводство; убывающее воспроизводство.

Процесс воспроизводства включает четыре основные фазы:

- *производство* – начальная фаза воспроизводства, представляющая процесс создания того, что необходимо для удовлетворения потребностей;
- *распределение* – фаза воспроизводства, на которой совершается разделение изготовленного продукта между участниками производственного процесса в определенных пропорциях (по мере их участия в этом процессе);
- *обмен* – это взаимообратный процесс, состоящий в передаче одним субъектом другому всего необходимого для удовлетворения потребностей;
- *потребление* – заключительная фаза воспроизводства, процесс удовлетворения потребностей.

1.2. Структура экономической теории

Экономическая теория, как наука, включает в себя несколько основных разделов:

- 1) общая экономическая теория;
- 2) микроэкономика;
- 3) мезоэкономика;

- 4) макроэкономика;
- 5) мировая экономика;

Первый раздел – общая экономическая теория. В нем рассматриваются все вопросы, связанные с понятиями «общество», «государство», «производство», «блага» и т.д. То есть все процессы и схемы взаимодействия между основными элементами экономической системы. Рассматриваются и изучаются основные методы распределения благ между членами общества, теории эффективности распределения ресурсов и т.д.

Второй раздел называют **микроэкономикой**. Это уровень производственного процесса в рамках отдельного предприятия, рынка, индивида и т.д. Например, рынок производства пластмассы, сахара, кирпича и т.д.

Третий раздел - мезоэкономика, то есть производство на уровне регионов, областей.

Четвертый раздел – макроэкономика. Это производство на уровне всей национальной экономики. Например, производство валового внутреннего продукта, уровень инфляции, безработицы.

Пятый раздел - мировая экономика, то есть производство на уровне всего мира и всей мировой экономики. В целом надо отметить, что производство на всех этих перечисленных уровнях отличается друг от друга только лишь масштабами деятельности и некоторыми деталями, но все уровни нацелены на получение прибыли, как смысла деятельности всех субъектов рынка.

1.3. Предмет и функции экономической теории

Экономическая теория представлена совокупностью наук, которые можно объединить в две группы: общую и частную экономическую теорию. Первая раскрывает сущность, содержание и закономерности развития экономических процессов в обществе в целом безотносительно к отраслям и

сферам деятельности. Вторая отражает отдельные функции экономического управления (теория учета, статистики, финансов и т.п.).

Предметом экономической теории являются экономические отношения, складывающиеся в процессе общественного развития, их взаимодействия с производительными силами, а также экономический механизм хозяйствования, учитывающий возможности общества в использовании имеющихся ограниченных ресурсов.

Экономическая теория выполняет следующие функции: познавательную; практическую; методологическую; прогностическую.

1. *Познавательная* позволяет анализировать отдельные процессы экономики, устанавливает взаимосвязи между этими явлениями, определяет свойства субъектов экономики (финансово-кредитные учреждения, предприятия, государство, население).
2. *Практическая* — рекомендации по совершенствованию текущей экономической ситуации, снижению уровня инфляции, увеличению валового национального продукта и т.д., разработка конкретных принципов и способов рационального хозяйства.
3. *Методологическая* позволяет определять экономическую теорию как основу для развития целого ряда других экономических дисциплин (маркетинг, статистика, менеджмент, ценообразование).
4. *Образовательная* позволяет формировать у граждан экономическую культуру, логику, основные понятия о рынке.
5. *Прогностическая* — на основе анализа экономических явлений и процессов необходимо разрабатывать направления перспективного развития.

Экономическая теория может рассматриваться в позитивном и нормативном аспектах.

Позитивная теория изучает что есть в экономической жизни общества, что существует фактически, объективно.

Нормативная теория отвечает на вопрос «что должно быть» в

экономической жизни общества, как необходимо выстраивать экономические отношения для достижения желаемых результатов. С точки зрения объекта исследования выделяются следующие разделы экономической теории: микроэкономика; макроэкономика; мировая экономика.

1.4. Методы экономической теории. Предельный анализ.

Функциональный анализ. Равновесный анализ.

Совокупность методов, использующихся в экономической теории, представляет собой *методологию* – науку о способах, формах и методах научного познания. Для исследования экономических явлений и процессов используется ряд методов:

1) общенаучные методы:

- *метод научной абстракции* – освобождение наших представлений о предмете исследования от частного, случайного, кратковременного и нахождение в нем постоянного, типичного, сущностного;
- *анализ* предполагает разделение рассматриваемого объекта или явления на отдельные части и определение свойств отдельного элемента;
- *синтез* – соединение всех изученных составных частей предмета в единое целое;
- *индукция* – движение мысли от частного к общему, от отдельных фактов к общему положению;
- *дедукция* – движение мысли от общего к частному;
- *исторический подход* – экономическая теория должна показать явление в развитии, движении, т. е. исторически;

2) математические методы:

- *математическое моделирование* предполагает построение графических, формализованных моделей, которые в упрощённом виде характеризуют отдельные экономические явления или процессы;
- *экономическое моделирование* позволяет в формализованном виде определить причины и закономерности изменений экономических явлений, их последствия, дает возможность прогнозировать экономические процессы;

- *математический анализ* играет важную роль в изучении количественных связей, определении темпов роста, установлении оптимальных пропорций, прогнозировании структурных сдвигов в производстве, распределении и использовании ВВП и т. д.;

3) *статистические методы* позволяют обрабатывать и изучать количественные показатели развития общественного производства и общества, их соотношения и изменения;

4) *системная методология*:

- *системный подход* рассматривает отдельное явление или процесс как систему, состоящую из определённого количества взаимосвязанных между собой элементов, которые взаимодействуют и оказывают влияние на эффективность всей системы в целом. Система – это совокупность элементов, определенным образом связанных и образованных под определенную цель;

5) *экономический эксперимент* – научно поставленный опыт в экономической области с целью проверки эффективности намечаемых хозяйственных мероприятий. Экономические эксперименты позволяют выработать меры, стимулирующие увеличение объемов производства, рост производительности труда, снижение издержек производства и т. д.

Основные методы изучения реальной действительности позитивной микроэкономической теории:

Предельный анализ или маржинализм – экономические явления анализируются не только в законченном (изучение общих, средних величин), но и в постоянно изменяющемся виде.

Функциональный анализ, предполагающий последовательность исследования: вначале выявляется типичное качество явления, затем устанавливаются факторы, влияющие на это качество. И наконец, определяется способ взаимосвязи факторов с ранее установленным качеством – функция. Величина является переменной, если она меняет свое значение под влиянием тех или иных факторов.

Равновесный подход означает, что микроэкономика изучает состояние относительной стабильности, т. е. когда отсутствуют внутренние тенденции к изменению такого состояния. Если при незначительном изменении внешних условий экономическое положение изменяется существенно, такое равновесие называется неустойчивым. Если же при внешних изменениях в самой системе имеются силы, которые возобновляют в системе прежнее положение, то такое равновесие называется устойчивым.

1.5. Экономические категории и экономические законы

Изучение экономической жизни идет от поверхности ее проявлений к раскрытию сущности явлений. В процессе их анализа и синтеза при помощи абстрактного мышления формируются логические понятия, отражающие в общественном виде сущностные стороны экономических явлений. Они называются **категориями** экономической теории (например, товар, капитал, заработка плата, инфляция, безработица и др.). Экономические категории не произвольны, так как в реальной действительности существуют отношения, абстракциями которых они являются.

Экономические категории — это теоретические выражения, мысленные формы производственных отношений, экономических явлений и процессов, которые реально существуют. Это специфические понятия, в которых отражаются экономические признаки предметов, явлений, процессов. Они теоретически отображают, прежде всего, отношения собственности в их взаимодействии с развитием системы производительных сил. Появление новых форм собственности характеризуется появлением новых экономических категорий. Так, в 18-м веке отношения между людьми по поводу купли-продажи отображала категория «рынок». Рядом с ней в 20-м веке существуют категории «регулируемый рынок», «монополизированный рынок», «мировой рынок».

Экономическая теория изучается также на базе **экономических законов** — существенных, устойчивых, повторяющихся причинно-следственных связей и взаимозависимости экономических явлений в процессе воспроизводства

материальных благ и услуг на различных ступенях развития человеческого общества. Они, как и законы природы, носят объективный характер, т.е. возникают, развиваются и действуют независимо от воли и сознания людей. Вместе с тем, они в отличие от законов природы, действуют и проявляют себя лишь через предметно-трудовую и производственную деятельность членов общества. Содержание, способ действия и формы их проявления зависят от уровня развития производительных сил. Они проявляются по-разному: в одном обществе – стихийно, а в другом - их используют сознательно.

Экономические законы нельзя смешивать с юридическими законами. Последние принимаются, изменяются и отменяются людьми. Экономические законы нельзя произвольно устанавливать или отменять, люди не могут управлять ими. Экономические законы – это законы хозяйственной деятельности людей, вне и без которой они не действуют. Таким образом, экономические законы независимы от сознания людей, но не от их деятельности.

Характер и формы проявления экономических законов непосредственно зависят от типа собственности на средства производства, уровня фактического обобществления производства, характера хозяйственных связей между субъектами производственных отношений.

Экономические законы выражают конкретные производственные отношения, они историчны, ибо при переходе от одного способа производства к другому одни из них отмирают, а другие возникают. Они являются, с одной стороны, результатом, а с другой, - средством познания общественных отношений производства, которые отражаются в следующих группах:

- 1) специфические экономические законы;
- 2) особенные экономические законы (законы для ряда эпох);
- 3) общие экономические законы.

Специфические экономические законы — это законы развития конкретных, исторически определенных форм хозяйствования. Например,

законы распределения при рабстве, крепостничестве и др.

Особенные экономические законы — это законы, свойственные тем историческим эпохам, где сохраняются условия для их действия. Например, закон стоимости (ценности).

Общие экономические законы - законы, свойственные всем, без исключения, историческим эпохам. Они выражают поступательный процесс развития общественного производства. Например, закон экономии времени, закон возвышения (возрастания) потребностей, закон распределения общественного труда.

Экономические законы сами по себе, однако, не действуют, экономический прогресс автоматически не осуществляется. Для этого необходимы действия людей, а они приводятся в движение своими потребностями и интересами.

Вопросы для контроля:

1. Что такое экономика?
2. Что является предметом изучения экономической теории?
3. Какие функции выполняет экономическая теория?
4. Какие методы познания Вы знаете?
5. Что такое экономические законы и что означает их объективный характер?

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике

2.1. Потребности, их классификация и основные характеристики

Основой жизни людей является их хозяйственная деятельность. Чтобы жить, люди должны иметь пищу, одежду, жильё и другие блага, т.е. они должны удовлетворять свои потребности. Именно эта цель – удовлетворение потребностей членов общества - стоит перед хозяйственной деятельностью.

Потребности — это желания людей иметь блага, часто состояние неудовлетворенности, нужды, которое люди стремятся преодолеть. Товары и услуги, в которых мы испытываем потребность, исчисляются миллионами и их количество непрерывно растет. В процессе удовлетворения

потребностей формируются новые потребности, меняется их структура, смещаются приоритеты, происходит переход от более низкого уровня потребностей и потребления к более высокому. Эту историческую закономерность называют законом возвышения потребностей. Каждый может легко убедиться в этом, сопоставив уровень и качество потребления знакомых ему людей за сравнительно длительный отрезок времени.

Классификация потребностей многообразна. Они бывают абсолютные и относительные, высшие и низшие, прямые и косвенные, настоящие и будущие, материальные и духовные, осознанные и неосознанные, ложные понятые и прочие. В экономической теории наиболее часто используется деление потребностей на первичные, удовлетворяющие жизненно важные нужды человека (еда, питье, одежда, жилье), и вторичные, связанные, главным образом, с духовной, интеллектуальной деятельностью человека (кино, театр, образование и т.д.).

Блага, предназначенные для удовлетворения потребностей, иногда делят на предметы первой необходимости и предметы роскоши. Однако такое деление условно, так как то, что считается необходимостью для одного потребителя, является роскошью для другого. Например, сотовый телефон, факс, автомобиль для бизнесмена - конечно же, необходимость, а для обычного человека – роскошь. То, что несколько лет назад считалось роскошью, сегодня - предмет первой необходимости (холодильник, мобильный телефон, телевизор и т. п.) и наоборот.

К материальным потребностям относятся также потребности предприятий (здания, оборудование, складские помещения и многие другие средства производства), правительственные учреждений и общественных организаций (дороги, школы, больницы и т.п.).

Так же, как и материальные блага, потребности удовлетворяют услуги (стрижка волос, ремонт пылесоса, химчистка и т.п.).

Очень большое распространение получила теория американского ученого А.Маслоу, согласно которой все потребности по принципу иерархии

располагаются в следующем восходящем порядке от "низших" материальных до "высших" духовных:

- 1) физиологические (еда, питье, сон и т.д.);
- 2) в безопасности (защита от боли, гнева, страха и т.д.);
- 3) в социальных связях (любовь, нежность, причастность к какой-либо группе и т.д.);
- 4) самоуважения (достижение цели, признания, одобрения);
- 5) в самоактуализации (реализация способностей, понимание, осмысление и т.д.).

Первые две группы потребностей, согласно А.Маслоу, низшего порядка, последние две - высшего. До тех пор, пока не удовлетворены потребности низшего порядка, потребности высшего порядка не действуют.

Только при осознании потребностей возникает мотивация к труду. В этом случае потребности приобретают конкретную форму - форму интереса.

Следует подчеркнуть, что потребности неутолимы и полностью удовлетворить их невозможно в силу их постоянного количественного и качественного роста. Поэтому конечная цель хозяйственной деятельности - наиболее полное удовлетворение потребностей.

Средства, удовлетворяющие потребности людей, называются благами. И надо отметить, что не все блага необходимо добывать или производить. Есть блага, которые доступны людям куда в большом объеме, чем величина потребностей в них. Это дармовые блага и к ним относятся воздух, солнце, ветер, но основной круг потребностей людей удовлетворяется за счет экономических благ, количество которых меньше, чем объем потребностей в них. Экономические блага состоят из вещей и услуг. Делятся они на долговременные (используются многократно – автомобили, швейные машины, газовые плиты и др.); недолговременные (используются в процессе разового потребления – еда, спички и др.); взаимозаменяемые (самолет и автомобиль). Благодаря благам жизнь людей улучшается.

2.2. Ресурсы (факторы) производства, их классификация и характеристики

Для удовлетворения все возрастающих потребностей человека и общества необходимы экономические блага. Но для того, чтобы их иметь, необходимо организовать их производство. А для этого необходимо располагать соответствующими экономическими ресурсами.

Экономические ресурсы – есть совокупность возможностей и предпосылок, имеющихся в распоряжении общества, и необходимых для создания экономических благ с целью удовлетворения потребностей.

Среди экономических ресурсов выделяют четыре группы:

- 1) ***трудовые ресурсы*** – трудоспособная часть населения страны, готовая быть включенной в процесс производства;
- 2) ***материальные ресурсы*** – это оборудование и постройки, запасы сырья и материалов, также имеющиеся организационные структуры в виде предприятий, фирм и объединений;
- 3) ***финансовые ресурсы*** в виде валютных резервов и запасов благородных металлов, денежных сбережений домашних хозяйств и предприятий;
- 4) ***природные ресурсы*** в виде имеющихся разведанных запасов полезных ископаемых, плодородия почвы, а также географическое положение страны, природно-климатические условия.

Но располагать экономическими ресурсами – это одно дело, а другое – вовлечь их в производство и обеспечить рациональное использование. Мобилизация экономических ресурсов и их вовлечение в процесс производства приводят к тому, что возникают факторы производства.

Фактор производства – та часть экономических ресурсов, которая непосредственно вовлекается в процесс производства или используется в качестве его условий. Количественное несовпадение проявляется в том, что экономические ресурсы, имеющиеся в распоряжении общества, по объему всегда больше реально используемых факторов производства.

Классификация факторов производства

Труд (*L – labour*) – есть целесообразная деятельность человека, направленная на преобразование веществ природы с целью получения экономических благ. Основными элементами процесса труда являются: предметы труда, средства труда.

Земля (*T – terra*) – даровые блага природы, которые применимы в производственном процессе и над объемом которых человек не властен. В данный фактор производства входят пахотные земли, леса, месторождения минералов, источники воды и т.д. К земле относят не только твердую поверхность, полезные ископаемые, но и силу ветра, энергию солнца и климат.

Отраслевая специфика использования земли:

- в сельском хозяйстве к естественным свойствам земли относят плодородие и местоположение;
- в добывающей промышленности земля находится под разработкой и выступает как источник полезных ископаемых;
- в промышленности и строительстве земля рассматривается как географическое место расположения индустриального объекта.

Капитал (*C – capital*) - резервы предприятия длительного пользования, используемые при производстве благ. К капиталу относят: здания, сооружения, станки, оборудование и т.п.

Предпринимательская деятельность (*E – enterprise*) — целесообразная деятельность людей, направленная на получение прибыли (нахождение наиболее эффективных вариантов соединения этих факторов, позволяющих максимизировать прибыль; принятие на себя материальной ответственности, риска (предприниматель рискует своим капиталом, деньгами, авторитетом и т.п.)).

Все факторы производства можно рассматривать как *вещественные* (земля и капитал) и *личные* (труд и предпринимательская деятельность).

Деньги не являются производственным фактором. Они являются *условием приобретения* ресурсов.

Сегодня к необходимым для производства факторам добавляют также такие специфические факторы как *информацию, обладание новейшими технологиями, наличие развитой инфраструктуры*.

Важнейшими характеристиками системы факторов производства выступают их *взаимодополняемость и взаимозаменяемость*, т.е. каждый фактор производства в состоянии реализовать себя только через технологическое единство с другими факторами. Например, такой фактор производства, как знания, применяется, когда стремятся использовать природные ресурсы более рационально. Трудовые ресурсы вообще трудно использовать, если у них нет профессиональных знаний (квалификации). Одновременно знания (прежде всего технологические) обеспечивают повышение уровня использования оборудования, т.е. реального капитала. Наконец, они (особенно управленческие знания) позволяют предпринимателям организовать производство продукции наиболее рационально.

В то же время взаимодополняемость (комплементарность) ресурсов, как правило, ограничена тем, что к одним ресурсам можно прилагать другие лишь в ограниченных размерах. Так, если все трудовые ресурсы будут высоко квалифицированы, то кто будет выполнять малоквалифицированную работу, пусть даже ее роль в современной экономике уменьшается? Поэтому можно говорить о полной и частичной взаимодополняемости ресурсов.

Ресурсы взаимозамещаемы (взаимозаменяемы, являются субститутами, альтернативны). Если фермеру требуется увеличить производство зерна, то он может сделать это так: нанять дополнительных работников (увеличить использование труда), или больше вносить удобрений (увеличить капитал), или улучшить организацию труда на ферме (шире использовать предпринимательские способности), или использовать новые виды семян (применить новые знания), или, наконец, расширить посевные площади

(использовать дополнительные природные ресурсы). У фермера есть подобный выбор потому, что экономические ресурсы взаимозамещаемы.

Однако и взаимозамещение редко бывает полным. Например, человеческие ресурсы не могут полностью заменить капитал, иначе работники останутся без оборудования и инвентаря. Причем экономические ресурсы замещают друг друга вначале легко, а потом все труднее. Так, при неизменном машинном парке можно увеличить число работников на ферме, обязав их работать в две смены. Но нанять еще работников и организовать систематическую работу в три смены будет очень сложно, разве что, резко увеличив им заработную плату. Поэтому говорят о полном и частичном взаимозамещении ресурсов.

Предприниматель (организатор производства) и общество в целом работает в условиях ограниченности экономических ресурсов. Поэтому фирмы, отрасли, страны вынуждены постоянно отыскивать наиболее рациональную их комбинацию, используя неравномерность наличия и мобильность ресурсов, их взаимодополняемость и взаимозамещение. Поиск этой комбинации называют *размещением* (аллокацией) ресурсов.

2.3. Производственные возможности общества и их границы.

Закон возрастающих вмененных (альтернативных) издержек

Производственные возможности — это возможности производства экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и данном уровне развития НТП. Ограниченность ресурсов ставит предел возможностям производства. Использование ресурсов для создания одного продукта означает отказ от производства другого. Это заставляет делать выбор: какие продукты производить, какие потребности удовлетворять в первую очередь.

Каждое общество, любой хозяйствующий субъект стремится эффективно использовать ограниченные ресурсы, стремясь получить максимальное количество товаров и услуг. Для достижения этой цели общество должно полностью использовать имеющиеся ресурсы: обеспечить работой всех

желающих и способных трудиться, использовать все имеющиеся станки, оборудование, пахотные земли и т.д. Такое использование ресурсов называется **полной занятостью**.

Кроме того, максимальный объем производства должен достигаться путем эффективного распределения ресурсов, использования наилучших технологий. Нецелесообразно, например, засевать хлопком все пахотные земли страны и направлять хирурга на сельскохозяйственные работы. Каждый ресурс должен использоваться по назначению.

Для оценки результатов деятельности всего общественного производства используется понятие «экономическая эффективность» или «Парето-эффективность».

Экономическая эффективность – это состояние экономики, при котором при данных ограниченных ресурсах наиболее полно удовлетворяются потребности всех членов общества и невозможно увеличить степень потребления хотя бы одного человека, не ухудшив при этом положения другого.

Поскольку потребности общества безграничны, в то время как ресурсы, используемые для их удовлетворения, ограничены, возникает проблема выбора. Для иллюстрации технологического выбора и экономической эффективности в экономике воспользуемся простейшей моделью экономической системы - **кривой производственных возможностей**, которая имеет следующие ограничения:

- 1) в экономике производятся только два блага;
- 2) имеющиеся ресурсы постоянны и используются полностью с помощью неизменных технологий.

Кривая производственных возможностей (КВП) представляет собой модель (график), иллюстрирующую альтернативные (альтернативный — допускающий одну из двух или нескольких возможностей) возможности использования ограниченных ресурсов (рис.1).

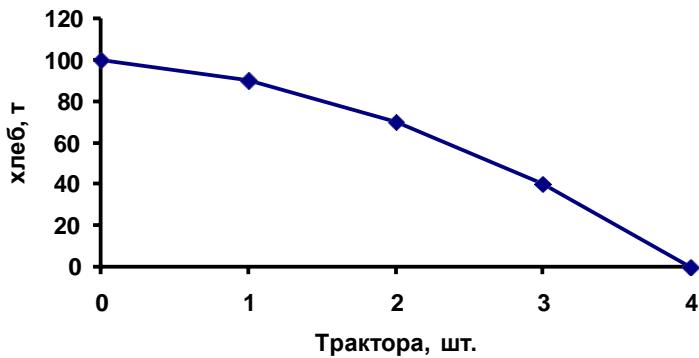


Рис.2.1. Кривая производственных возможностей

Любая точка, расположенная *на* КПВ, свидетельствует о полном, эффективном использовании ресурсов (общество не может увеличить выпуск одного блага, не уменьшая при этом выпуск другого). Точка *внутри* КПВ показывает, что ресурсы используются неполно и возможно увеличение объема производства. Точка *вне* КПВ считается недостижимой в условиях ограниченности ресурсов и при заданной технологии.

В условиях полного использования ресурсов увеличение производства одного продукта влечет за собой уменьшение производства другого продукта. Линия производственных возможностей может *сдвинуться вправо* или *влево*, если запас ресурсов или их производительность соответственно увеличиваются или уменьшаются. Производительность ресурса, то есть объем получаемой продукции из единицы ресурса в единицу времени, изменяется при использовании новых технологий или способов организации производства.

Линия производственных возможностей может *изменить наклон*, если изменяется технология производства одного из благ или соотношение между объемами различных ресурсов (природных, трудовых, инвестиционных).

Альтернативные (вмененные) издержки производства данного товара — это количество другого товара, от производства которого приходится отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу данного товара.

Выпуклая форма КПВ объясняется действием одного из важнейших экономических законов — **закона возрастающих альтернативных**

издержек производства, который гласит: в условиях *полного* использования ресурсов для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится отказываться от все *возрастающего* количества других товаров.

Объясняется это тем, что при увеличении производства одного товара, приходится использовать ресурсы непригодные для производства. Причем, чем больше этого товара мы хотим произвести, тем *менее пригодные* для этого ресурсы нам приходится использовать.

Таким образом, поскольку производительность ресурсов в разных процессах производства различна, то переключение их из одной сферы применения в другую обусловливает возрастание вмененных издержек производства.

Увеличение количества ресурсов и технологические изменения приводят к сдвигу КПВ вправо и экономическому росту в стране.

Вопросы для контроля:

1. Что такое потребности и как они классифицируются?
2. Что такое экономические ресурсы и как они классифицируются?
3. Что показывается кривая производственных возможностей?

Тема 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели

3.1. Экономическая система общества: понятие и виды

Любое общество, на какой стадии развития оно бы ни находилось, условно можно разделить на две группы: производителей и потребителей и между ними складываются определенные экономические отношения, которые экономическая наука называет экономической системой. Итак, **экономическая система** – это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ между их производителями и потребителями.

В любой экономической системе существуют такие вопросы, как «что производить?», «как производить?», «для кого производить?» и ответы на эти вопросы являются актуальными для всех видов экономических систем.

Что производить? Так как из-за ограниченности ресурсов нельзя произвести всё, что хочется, необходимо решить, какие из взаимоисключающих товаров и услуг следует производить и в каком количестве.

Как производить? Важно определить, какие технологии и ресурсы будут использоваться при производстве.

Для кого производить? Так как товаров на всех не хватает, необходим механизм распределения.

По тому, как экономическая система решает эти три задачи определяется ее тип. По степени индустриального развития современные экономисты выделяют доиндустриальное, индустриальное, постиндустриальное, неиндустриальное (информационное общество).

Современная экономическая теория выделяет следующие виды экономических систем:

Традиционная экономика основана на традициях, передающихся от поколения к поколению. Эти традиции определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях данной страны. Экономические роли членов общества определяются наследственностью и кастовой принадлежностью.

Эта система играла большую роль в жизни общества вплоть до Средневековья, когда многие виды деятельности переходили по наследству, существовали жесткие границы жизненного уровня для различных социальных групп, цеховая и общинная замкнутость и т.п.

Такой тип экономики сохранился сегодня в некоторых слаборазвитых странах, куда технический прогресс проникает с большими трудностями, так как он, как правило, подрывает устоявшиеся в этих странах обычай и

традиции. Они проявляются в разделении профессий на «мужские» и «женские», господствующих стереотипах относительно «нормальной» дифференциации доходов, некоторых способах распределения потребительских благ.

Характерными чертами экономики традиционного типа являются:

- слабое развитие техники и технологий производства;
- большая доля ручного труда во всех отраслях экономики;
- незначительная роль в традиционной экономике предпринимательства, в том числе и малого, при постоянном увеличении масштабов деятельности крупных подразделений;
- преобладание во всех сторонах жизнедеятельности общества традиций и обычаев.

Командная система основана на общественной (государственной) собственности практически на все экономические ресурсы, характеризуется государственным монополизмом и бюрократизацией экономики, централизованным планированием как основой хозяйственного механизма. А это предполагает непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра, что ограничивает самостоятельность субъектов экономики. Полный контроль за производством и распределением продукции со стороны государства на основе государственного плана, административные методы управления подрывают материальную заинтересованность в результатах труда. К негативным чертам командной системы относятся также всеобщие дефициты, неэффективность экономики, диктат производителей над потребителями, безинициативность и безответственность работников, отсутствие стимулов к эффективному труду, низкий уровень жизни населения. В то же время командная система имеет определенные достоинства: может быть более устойчивой и дает людям большую уверенность в будущем; обеспечивает более равномерное распределение доходов и необходимый их минимум каждому; позволяет избегать открытой безработицы; государственный патернализм (опека народа со стороны государства);

обеспечивает хоть и скромное и несвободное, но спокойное существование без особых забот. Именно поэтому командные системы так живучи, и у них много поклонников. И все же необходимо сначала произвести блага и услуги и только потом их распределять.

Поэтому современная экономика направлена на эффективное производство, основанное на рыночных принципах. И в настоящее время наиболее распространенной в мире стала рыночная система.

Рыночная система характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием рыночного механизма для координации экономической деятельности. Одной из главных предпосылок рыночной системы является свобода предпринимательства и выбора экономических партнеров. В этой системе поведение каждого участника мотивируется личными, эгоистическими интересами — каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход, самостоятельно принимая решения. Фундаментальные проблемы экономического развития решаются опосредованно через цены и рынок. Колебания цен служат индикатором общественных потребностей, на основе которых товаропроизводители самостоятельно решают проблему распределения ресурсов, производят товары, пользующиеся спросом на рынке.

Основными достоинствами рыночной системы являются: стимулирование предпримчивости и эффективности, обеспечение распределения доходов по результатам деятельности, саморегулирование экономики, возможность функционирования без вмешательства со стороны государства. Вместе с тем, рыночная экономика отличается нестабильностью, усилением неравенства в обществе, безразличием к ущербу, который может наносить природе и обществу.

В реальной действительности уже нет примеров чисто рыночной, полностью свободной от государства экономики. При соединении и переплетении различных форм хозяйствования разных формационных образований можно говорить о смешанных экономических системах.

Смешанная экономика характеризуется сочетанием различных секторов экономики (частным и государственным) и разнообразием форм собственности, рынка и государственного регулирования, рыночных тенденций в социализации жизни, экономических и неэкономических начал. Эти параметры обладают относительной самостоятельностью, хотя в условиях конкретной страны возможно преобладание того или иного параметра или группы параметров.

Смешанная экономика представляет собой такую экономическую систему, где и государство, и частный сектор играют важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране. При этом регулирующая роль рынка дополняется механизмом государственного регулирования, а частная собственность сосуществует с общественно-государственной. Смешанная экономика возникла в межвоенный период и по сей день представляет наиболее эффективную форму хозяйствования.

Отличительными чертами смешанной экономики являются:

- многообразие форм собственности и видов предпринимательства;
- государство выступает как элемент данной системы и как гарант ее существования;
- переход к новой организации труда, ведущая роль информационных технологий;
- увеличение роли человеческого фактора.

В развитии человеческого общества особое место занимает переходная экономика. Это экономика, находящаяся в состоянии изменений, переход от одной системы к другой. Период, в течении которой происходит смена экономических отношений, называется переходным периодом. Каждая страна имеет свою модель смешанной экономики. Эти модели имеют, как общие черты, так и свою специфику. Так, свои особенности имеет и «узбекская» модель перехода на рыночные отношения, базирующаяся на

следующих принципах:

- 1) приоритет экономики над политикой;
- 2) государство - главный реформатор;
- 3) верховенство законов во всех сферах жизни общества;
- 4) проведение сильной социальной политики;
- 5) переход к рыночной экономике на эволюционной основе, обдуманно и поэтапно.

Избранный Узбекистаном собственный путь нацелен на формирование социально-ориентированной рыночной экономики, в национальной системе отвечающей интересам и целям республики. Цивилизационная рыночная экономика служит фундаментом для построения демократического правового государства, гражданского общества.

3.2. Экономические модели

Для каждой системы характерны свои национальные модели организации хозяйства, так как страны различаются своеобразием истории, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями. Так, для административно-командной системы характерны советская модель, китайская модель и др. Современной рыночной системе также присущи различные модели.

Наиболее известными национальными моделями являются:

- американская модель - построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет различных льгот и пособий. Задачи социального равенства здесь вообще не ставятся. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха. В целом для американской модели характерно государственное воздействие, направленное на поддержание стабильной конъюнктуры и экономического равновесия;

- *шведская модель* отличается сильной социальной политикой, ориентированной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Здесь в руках государства находится всего 4% основных фондов, зато доля государственных расходов в 90-х гг. составила свыше 50% от ВВП, причем более половины этих расходов направляется на социальные нужды. Естественно, это возможно только в условиях высокого налогообложения, особенно физических лиц. Такая модель получила название «функциональная социализация», означающая, что функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, социальное страхование) и многих элементов инфраструктуры – на государство;

- *социальное рыночное хозяйство* ФРГ. Эта модель формировалась на основе ликвидации концернов гитлеровских времен и предоставления всем формам хозяйства (крупным, средним, мелким) возможности устойчивого развития. При этом особым покровительством пользуются так называемые миттельштанд, т.е. мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства.

Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы. Лежащий в основе этой системы рынок обнаружил свое преимущество в использовании побудительных стимулов к высокоэффективной хозяйственной деятельности;

- *японская модель* характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные жертвы

ради процветания страны. Еще одна особенность японской модели развития связана с активной ролью государства в модернизации экономики, особенно на ее начальной стадии;

- южнокорейская модель имеет много общего с японской. Это, в частности, относится к особенностям психологического склада населения страны, его высокому трудолюбию и ответственному отношению к своим обязанностям, базирующимся на нравственных нормах конфуцианства. Общим для обеих моделей является и активное участие государственных органов в перестройке экономики. В целях ее ускоренной модернизации широко используются налоговая, тарифная и валютная политика. Длительное время существовал контроль над ценами на ресурсы и широкий круг товаров производственного и потребительского назначения. Сложившаяся в Южной Корее система государственного регулирования экономики способствует повышению конкурентоспособности южнокорейских товаров на мировом рынке.

Вследствие относительно меньшего, чем в Японии, развития рыночных отношений южнокорейское государство целенаправленно способствовало созданию мощных плацдармов рыночной экономики в лице крупных корпораций, так называемых чеболь, переросших затем в финансово-промышленные группы.

И наконец, еще один элемент южнокорейской модели, представляющий несомненный интерес, — это оказание государственными органами всесторонней поддержки мелкому и среднему предпринимательству, что способствовало созданию в сжатые сроки среднего класса. В то же время, как показал конец 90-х гг., у южнокорейской и японской моделей с их особенно сильным государственным вмешательством в рыночный механизм возникает пониженная приспособляемость последнего к мировым финансовым кризисам.

3.3. Понятие собственности, субъекты и объекты, типы и формы собственности

К основным устоям общества относится собственность. **Собственность** – это система отношений между людьми, складывающаяся по поводу пользования материальными благами и присвоения результатов хозяйственной деятельности. Отношения собственности характеризуют способ соединения работников со средствами производства, условия использования факторов производства, тип общественного производства и формы его организации.

Различают экономические и юридические отношения собственности.

Экономические отношения собственности представляют собой совокупность производственных отношений, характеризующих отношения между людьми по поводу использования факторов производства. Они сводятся к тому, что любой процесс производства завершается потреблением, присвоением его результатов, которое осуществляется в интересах тех или иных субъектов.

Юридические (правовые) отношения собственности – совокупность прав субъекта по управлению условиями экономической деятельности и использованию ее результатов. Субъектами собственности могут быть индивиды, отдельные коллективы, государство. Совокупность вещей, принадлежащих субъекту, собственнику, составляет объект собственности, или имущество. Отсюда отношения собственности иногда называют имущественными отношениями. В качестве объектов собственности выступают здания, сооружения, оборудование, а также земля, вода, недра.

Классификация форм собственности может быть произведена, как в историческом плане путем описания сменяющихся друг друга типов собственности, так и в функциональном разрезе, конкретизируя каждую историческую форму по объектам или субъектам собственности, или по другим признакам.

При исторической классификации собственности различают первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический типы собственности.

Функциональный подход к классификации форм собственности предполагает наличие разнообразных характеристик.

По типу присвоения можно выделить:

- *частную собственность* (отдельные люди относятся к данному имуществу как личному источнику богатства). Она может быть основана на личном непосредственном участии собственника в процессе производства (трудовая частная собственность) и на применении наемного труда (нетрудовая частная собственность).

Следует различать *личную* и *частную собственность*. Личная собственность охватывает объекты, потребляемые только самим собственником, или предоставляется другим лицам в бесплатное пользование. Частная собственность – объекты индивидуального пользования, предоставляемые в пользование или потребление другим лицам за определенную плату. То есть личная собственность – это собственность на предметы домашнего обихода, личное имущество, предметы потребления;

- *общую долевую собственность* или смешанную путем объединения частных вкладов. Она используется в общих интересах под единым контролем и управлением, а доходы распределяются в соответствии с долей собственности каждого участника. Выступает в следующих видах: собственность хозяйственного товарищества, собственность хозяйственного объединения, собственность акционерного общества;

-*общую совместную собственность* (все объединенные в единый коллектив экономические субъекты относятся к экономическим ресурсам как совместно и нераздельно им принадлежащим, общий доход распределяется либо в равных долях, либо в зависимости от трудового вклада). Можно выделить следующие виды: государственная собственность, имущество фермерского хозяйства, муниципальная собственность, семейное имущество. Иногда формы собственности сводят только к двум видам – частной и государственной, чтобы упростить их

рассмотрение и изучение. Особенno при постановке вопроса о том, какая форма собственности лучше: частная или государственная. Следует отметить, что такая постановка вопроса некорректна.

Необходимо найти наиболее оптимальный, рациональный способ сочетания этих форм собственности. Критерием оценки может служить более высокий уровень удовлетворения потребностей.

В связи с этим в Законе Республики Узбекистан «О собственности» «Субъектами права собственности являются граждане Республики Узбекистан, коллективы, их объединения, общественные, религиозные организации, семейные и иные объединения граждан, органы местного самоуправления, Советы народных депутатов всех уровней и уполномоченные ими государственного управления, другие государства, международные организации, юридические лица и граждане других государств, лица без гражданства. Субъектами одной и той же собственности могут быть различные юридические лица и граждане, а также лица без гражданства».

Следующая линия характеристик форм собственности предполагает различать их **по объектам собственности**. С этой позиции можно выделить собственность вещественную, интеллектуальную и на управление.

Вещественная собственность – это собственность на различные материальные объекты (предприятия, оборудование, жилые дома и др.). Собственниками выступают землевладельцы, хозяева предприятий и др.

Интеллектуальная собственность – это собственность авторов на создание ими духовные объекты (идеи, знания, ноу-хау, литературные, музыкальные и произведения человеческой мысли).

Собственность на управление (власть) – это собственность на процесс управления государством (власть чиновников).

Смена форм собственности происходит путем:

– **разгосударствления** – преобразования государственных предприятий и

организаций в коллективные, арендные предприятия, акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, другие предприятия и организации негосударственной собственности;

- **приватизации** – выкупа у государства объектов государственной собственности или акций государственных акционерных обществ гражданами и юридическими лицами, не относящимися государству;
- **национализации** – процесса перехода из других форм собственности в государственную.

А теперь сформулируем основные **принципы** разгосударствления и приватизации:

- сочетание возмездного и безвозмездного характера передачи собственности при разгосударствлении;
- равенство прав граждан на получение доли собственности при возмездной и безвозмездной передаче;
- обеспечение социальной защищенности всех граждан в условиях разгосударствления и приватизации.

3.4. Рынок: понятие, условия возникновения, функции, основные черты

Первоначально рынок выглядел как торговая площадка, место, где происходил обмен товарами. По мере углубления общественного разделения труда и развития товарного производства это понятие приобретает более сложное определение – большой район, где цены и отношения людей свободны и цены быстро меняются и выравниваются, но пространственная характеристика рынка при этом сохраняется.

С дальнейшим развитием и углублением разделения труда, особенно с появлением денег, возникает возможность разрыва купли-продажи во времени и пространстве и формируется сфера обращения, т.е. пространственная характеристика рынка уже не отражает его сущности.

С появлением товара «рабочая сила» рынок приобретает всеобщий

характер. В самом общем виде **рынок** – это система экономических отношений, складывающихся между производителями и потребителями по поводу купли-продажи.

Положительные стороны рыночной экономики заключаются в том, что она стимулирует конкуренцию, эффективное производство; отбраковывает неэффективные производства; обеспечивает наиболее справедливое распределение доходов между участниками общественного производства – по конечным результатам их деятельности; даёт больше прав и возможностей выбора потребителям.

Как и везде, существуют, как положительные, так и отрицательные стороны в рыночной системе:

во-первых, одним из значимых минусов является разделение общества на богатых и бедных, где частная собственность, например, на землю и капитал, позволяет преуспевающим бизнесменам накапливать огромные богатства. В особых случаях, богатство может быть получено по наследству;

во-вторых, рыночная экономика по своей сути не может быть стабильной и поэтому ей характерны подъёмы, спады, пики, депрессии, безработица, инфляция, снижение жизненного уровня людей;

в-третьих, рыночная система не заинтересована в поддержании нетрудоспособных и безработных, здравоохранения и образования, библиотек, охране общественного порядка и безопасности страны, освещении улиц и пр.;

в-четвёртых, - рынок не реагирует к тем *неблагоприятным экологическим и социальным последствиям*, которые не приносят ему ощутимой прибыли.

Рассмотрим структуру и инфраструктуру рынка. **Структура рынка** – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов, их удельный вес в общем объеме рынка. Сегодня рыночные структуры выступают в самых разнообразных организационных *формах*.

- *потребительский рынок* включает рынки одежды, обуви, автомобилей,

жилья, продовольствия и пр.;

- *рынок средств производства* – это рынки земли, станков, электроэнергии и так далее;
- *рынок информации* – рынки научно-технических разработок, ноу-хау, патентов и пр.;
- *финансовый рынок* – рынки ценных бумаг, банковских ссуд и других кредитных ресурсов.

По пространственному признаку рынки делятся на: местный - это рынок города, села, региона; *национальный рынок* – внутренний рынок той или иной страны; *международный региональный рынок* – общий рынок определённого ряда стран (СНГ); *мировой рынок*, например, мировые рынки бананов, кофе, зерна, золота, нефти.

Существуют такие функции рыночной системы, как:

- посредническая функция состоит в том, что рынок напрямую соединяет производителей (продавцов) и потребителей продуктов;
- ценообразующая функция рынка есть результат столкновения спроса и предложения;
- информирующая функция является одной из значимых функций, так как она информирует рынок о состоянии цен на товары, что помогает производителям делать вывод о размерах производства той или иной продукции, о насыщенности рынка товарами и об изменениях вкусов потребителей;
- регулирующая функция. Из менее выгодных отраслей с пониженными ценами (перепроизводство продукции) капиталы перетекают в более прибыльные сферы бизнеса с повышенными ценами (недопроизводство). В результате в первых отраслях производство (и предложение продукции) сокращается, а во-вторых – растёт;
- стимулирующая функция цены «вознаграждает» дополнительной прибылью тех, кто производит товары, наиболее нужные потребителям и лучшего качества, кто совершенствует своё производство, увеличивает его

производительность, снижает издержки;

- *оздоравливающая функция* рынка «очищает» экономику от ненужной и неэффективной хозяйственной деятельности.

Инфраструктура рынка – это среда, способствующая нормальному функционированию рыночных отношений. Инфраструктура облегчает субъектам рынка реализовать свои интересы, повысить оперативность и эффективность работы, организационное оформление рыночных отношений, осуществлять юридический и экономический контроль.

К основным элементам инфраструктуры рынка относятся:

- 1) система коммерческих банков и страховых компаний;
- 2) развитая сеть специализированных бирж (товарных, сырьевых, валютных, труда);
- 3) информационные технологии и средства деловой коммуникации: телексы, факсы, телефонная связь, транспорт;
- 4) рекламные агентства и средства массовой информации;
- 5) налоговая и таможенная системы;
- 6) консалтинговые компании;
- 7) профсоюзы наемных работников;
- 8) система высшего и среднего специального образования;
- 9) аудиторские компании;
- 10) зоны свободного предпринимательства;
- 11) различные фонды стимулирования деловой активности;
- 12) аукционы, ярмарки и другие формы внебиржевой торговли и др.

Инфраструктура рынка:

- облегчает участникам рынка реализовать свои интересы;
- повышает оперативность и эффективность работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;
- организационно оформляет рыночные отношения, облегчая формы юридического и экономического контроля, государственного и

общественного регулирования деловой практики.

Вопросы для контроля:

1. Что такое экономическая система и какие ее виды Вы знаете?
2. Как определяется тип экономической системы?
3. Какие модели экономических систем Вам известны?
4. Что такое юридические и экономические отношения собственности?
5. Кто может являться субъектом собственности?
6. Назовите типы и формы собственности.
7. Как происходит смена форм собственности?
8. Что такое рынок?
9. Назовите функции рынка.
10. Каковы структура и инфраструктура рынка?

МОДУЛЬ 2. Микроэкономика

Тема 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие

4.1. Спрос. Зависимость величины спроса от цены.

Неценовые факторы спроса

Как было сказано выше, участниками рынка являются покупатели и продавцы. Покупатели, выходя на рынок, предъявляют спрос на товар, а продавцы формируют предложение товара. Впервые понятия спроса и предложения в экономической науке исследовал в своих работах выдающийся английский экономист Альфред Маршалл. На основе спроса и предложения формируется равновесная рыночная цена. Именно эти факторы и составляют рыночный механизм. С помощью этого механизма в рыночной экономике решаются вопросы **что, как и для кого производить**. Задачей данной темы является изучение механизма установления рыночного равновесия.

Итак, *спрос* — это потребность, обеспеченная деньгами, т.е. платежеспособная потребность. Заметим также, что рынок реагирует только на платежеспособную потребность. Спрос изображается в виде графика, показывающего количество продукта, которое потребители готовы и в

состоянии купить по некоторой цене.

Спрос показывает то количество продукта, на которое (при прочих равных условиях) будет предъявлен спрос при разных ценах. Или спрос можно рассматривать как цены, по которым разные потребители готовы купить различное количество товара. Анализ спроса показывает, что между ценой и количеством спроса существует обратная связь, которая и называется **законом спроса**, который гласит: при прочих равных условиях с ростом цен спрос понижается и наоборот.

Кривая спроса нисходящая или имеет отрицательный наклон. Этому существуют следующие объяснения:

- во-первых, здравый смысл и элементарные наблюдения действительности показывают, что люди *действительно* покупают данного товара больше по низкой цене, чем по высокой. Для потребителей цена представляет собой барьер, мешающий им совершить покупку. Чем выше этот барьер, тем меньше продуктов они будут покупать и наоборот. Иными словами, высокая цена отбивает у потребителей охоту покупать, а низкая цена усиливает это желание. Уже тот факт, что фирмы устраивают «распродажи» говорит о том, что закон спроса действует. Предприятия сокращают свои товарные запасы именно снижением цен;

- во-вторых, согласно теории предельной полезности, в любой данный период времени каждый покупатель продукта получает меньше удовлетворения или выгоды, или полезности от каждой последующей единицы продукта. Например, каждая следующая бутылка минеральной воды дает меньше удовлетворения потребителю, чем первая. Поэтому потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что цены на них снижаются;

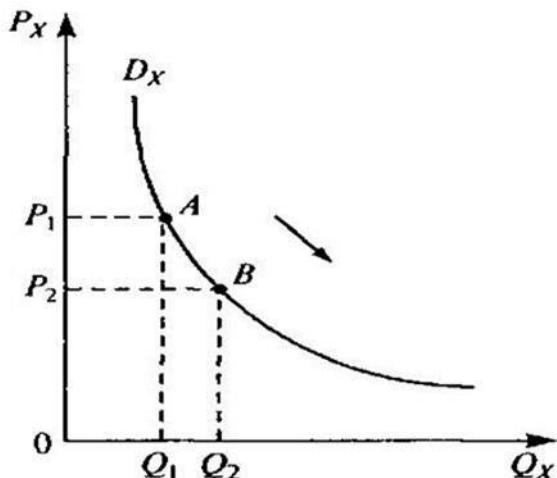
- в-третьих, на несколько высоком уровне анализа закон спроса можно объяснить эффектами дохода и замещения. *Эффект дохода* указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе больше данного

продукта, не отказывая себе в приобретении альтернативных товаров. Т.е. снижение цены продукта увеличивает покупательную способность денежного дохода потребителя, а потому он в состоянии купить большее количество данного продукта, чем прежде.

Более высокая цена приводит к противоположному результату. *Эффект замещения* выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно дороже. Потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми. Например, снижение цен на маргарин повышает покупательную способность дохода потребителя и позволяет ему покупать его больше (эффект дохода). При более низкой цене маргарина его покупка становится относительно более заманчивой, и его покупают вместо сливочного масла, растительного масла (эффект замещения). Эффекты дохода и замещения совмещаются, приводят к тому, что у потребителя возникает способность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене.

Закон спроса можно изобразить в виде простого двухмерного графика в виде нисходящей линии. Она наклоняется вниз и вправо, так как изображаемая ею связь между ценой (P) и количеством покупаемого продукта (Q) отрицательная (обратная). Именно в этом находит отражение закон спроса (рис.4.1).

На спрос оказывают воздействие как цена, так и неценовые факторы. В этой связи не следует путать изменения в спросе, происходящие под действием ценовых и неценовых факторов. При **изменении в спросе** происходит **сдвиг кривой спроса**, поскольку в этом случае при каждой цене предъявляют спрос на иное (большее или меньшее) количество товара.



Кривая спроса

Рис.4.1.

Перемены в спросе могут произойти только в случае изменения неценовых детерминантов спроса. Когда же все неценовые факторы постоянны и не изменяются, а цена товара или увеличивается, или уменьшается, то мы от одного соотношения «цена—количество спрашиваемой продукции» при прочих равных условиях по закону спроса переходим к другому, новому соотношению «цена—количество спрашиваемой продукции». Соответственно, при снижении цены с P_1 до P_2 происходит смещение из точки А в точку В одной и той же кривой спроса. В подобных случаях вследствие действия закона спроса происходит лишь **изменение величины (объема) спроса, перемещение вдоль кривой спроса.**

Рассматривая категорию «спрос», мы акцентировали внимание на влиянии изменения цены товара на величину спроса. При этом предполагалось, что меняется только цена товара, все же остальные факторы, которые могут оказывать влияние на спрос (вкусы потребителей, доходы домохозяйств, цены на другие товары и т. п.), остаются неизменными. Но каждый из этих факторов оказывается на спросе на товар X и под воздействием этих факторов спрос может меняться. В частности, при неизменной рыночной цене товара потребители могут предъявлять спрос на большее или меньшее его количество.

Но спрос зависит не только от цены, но и других неценовых факторов, которые называются также **детерминантами спроса**, так как они смещают кривую спроса на некую новую позицию вправо или влево. Вот важнейшие неценовые детерминанты рыночного спроса:

1. Изменение потребительских вкусов. Благоприятные или неблагоприятные для данного продукта изменения потребительских вкусов, вызванные рекламой или изменениями моды, приведут к увеличению или уменьшению спроса. Например, борьба с курением в развитых странах и пропаганда здорового образа жизни привели к снижению спроса на табачные изделия и увеличению его на спортивный инвентарь.

2. Изменение числа покупателей. Очевидно, что увеличение числа покупателей повышает спрос, уменьшение же приводит к сокращению спроса. Например, рост рождаемости увеличивает спрос на акушерские услуги, дошкольные и школьные учреждения, медицинское обслуживание. Сокращение же рождаемости уменьшает спрос на такого рода услуги. Или сокращение квот на ввоз импортных автомобилей увеличивает спрос на них и т.д.

3. Изменение дохода. Воздействие этого фактора на изменение спроса таково. Казалось бы, повышение доходов должно привести к увеличению объемов покупок, но наряду с этим происходит такое явление: люди с большими доходами предпочитают покупать товары высшей категории, тогда как снижение доходов приводит к тому, что люди с меньшими доходами покупают товары низшей категории. Такое поведение людей объясняется следующими известными в экономической теории *эффектами – дохода и замещения*.

Эффект дохода показывает, как изменяются реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товары. Если вы при увеличении дохода сокращаете свой прежний уровень потребления, то на «высвобожденные» деньги можете позволить себе приобрести больше так называемых

нормальных товаров (это товары, спрос на которые растет по мере роста дохода потребителя).

Эффект замещения демонстрирует взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя. При этом потребитель начнет замещать более дорогие товары наиболее дешевыми.

Например, увеличение доходов повышает спрос на такие товары высшей категории, как новейшие модели стерео- и аудиосистем, престижные модели автомобилей, сливочное масло, филе и т.д. Снижение же доходов увеличивает спрос на такие товары низкой категории, как маргарин, хлеб, восстановленные шины, подержанные автомобили, ношеная одежда и т.д.

Эффект дохода и эффект замещения действуют во взаимодействии друг с другом, а не изолированно, иногда один может преобладать над другим. В ситуациях с покупкой нормальных товаров они действуют в одном направлении. Когда происходит приобретение низкокачественных товаров, то преобладает эффект замещения.

4. Изменение цен на сопряженные товары. Изменение цен на данный товар вследствие изменения цен на сопряженные товары зависит от того, является этот родственный товар заменителем или сопутствующим данному товару. Например, чай и кофе - взаимозаменяемые товары (товары-субституты). Увеличение цен на кофе приведет к сокращению его покупок и повысит спрос на чай и наоборот.

Но есть и такие пары товаров, которые сопутствуют друг другу и являются взаимодополняющими (товары-комплементы). Снижение цен на одни увеличивает спрос на сопутствующий товар. Так, снижение цен на автомобили увеличивает спрос на горюче-смазочные материалы, снижение цен на компьютеры увеличивает спрос на компакт-диски и т.д.

5. Изменения в ожиданиях потребителей. Ожидания покупателей относительно возможности повышения цен в будущем году могут побудить их покупать сейчас «про запас». Например, как известно, одной из

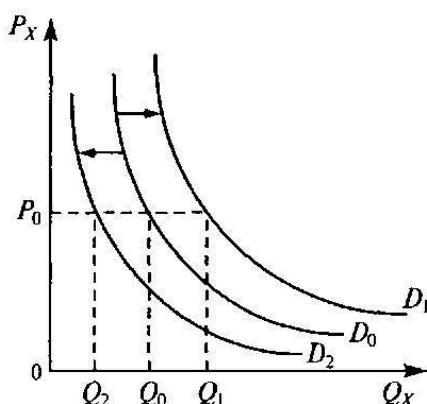
антиинфляционных мер является опережающий рост цен по сравнению с ростом доходов. Зная о предстоящем повышении цен на товары, покупатели будут стараться закупить сейчас как можно больше товаров. Или предстоящее понижение цен может понизить текущий спрос на товары.

Как «ведет» себя кривая спроса под влиянием вышеперечисленных факторов? Оказывается, кривая смещается вправо при увеличении спроса (D_1) или влево при сокращении спроса (D_2).

От «изменения спроса» следует различать «изменение величины спроса». Изменение спроса вызывается при изменении одного или нескольких факторов спроса, а величина его меняется только при изменении цены. Т.е. передвижение по кривой спроса есть изменение его величины, когда каждый раз новой цене соответствует новый объем продукции. Например, при высоких ценах на фрукты и овощи весной покупатели приобретают их меньше, тогда как летом объем продаж резко увеличивается, т.к. цены на них бывают ниже весенних.

В том случае, когда под влиянием изменения какого-то фактора величина спроса меняется при каждой данной цене, происходит смещение всей кривой спроса вправо и влево параллельно самой себе – говорят, что меняется спрос.

Если кривая D_0 смещается вправо, спрос увеличивается. Если кривая D_0 смещается влево, то спрос уменьшится. Неценовые факторы спроса иначе называются неценовыми детерминантами спроса (рис.4.2).



Изменение спроса под действием неценовых факторов

Рис.4.2.

Предложение. Зависимость величины предложения от цены.

Неценовые факторы предложения

Товаропроизводители исходят из потребностей людей и производят товары и услуги, продаваемые на рынке. Следовательно, совокупность товаропроизводителей обеспечивает людям удовлетворение их платежеспособного спроса, т. е. формирует предложение.

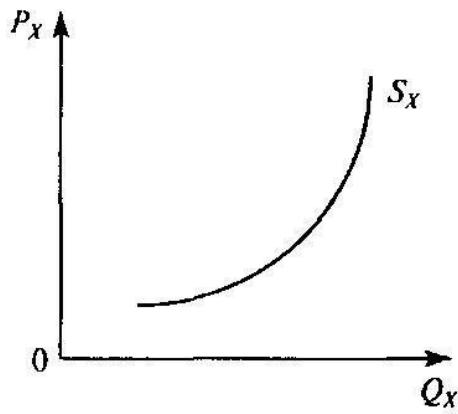
Предложение — желание и способность производителей (продавцов) предоставлять товары для продажи на рынке по каждой возможной цене в каждый данный момент времени. Способность предоставлять товары связана с использованием ограниченных ресурсов, поэтому эта способность не столь велика, чтобы удовлетворить все потребности всех людей, ведь совокупные потребности, как известно, безграничны.

Объем предложения зависит от объема производства, но две эти величины не всегда совпадают. Величина предложения не тождественна объему произведенной продукции, поскольку обычно часть произведенной продукции потребляется в рамках предприятия (внутреннее потребление) и на рынок не предоставляется. С другой стороны, существуют различные потери при транспортировке и хранении товаров (например, естественная убыль).

На количество товара, которое фирма желает произвести, оказывают воздействие многие факторы, основные из которых следующие: цена самого товара; цена ресурсов, используемых в производстве данного блага; уровень технологий; цели фирмы; величины налогов и субсидий; ожидания производителей. Таким образом, предложение — функция многих переменных, но нас, прежде всего, интересует характер зависимости между величиной предложения и ценой товара при неизменности остальных факторов, способных оказать воздействие на предложение.

Между ценой и количеством предлагаемого товара существует положительная (прямая) зависимость: при прочих равных условиях с повышением цены возрастает и величина предложения, и наоборот, снижение

цены сопровождается при прочих равных условиях сокращением объема предложения. Эта специфическая связь называется **законом предложения**. Действие закона предложения можно проиллюстрировать при помощи графика предложения (рис.4.3).



Кривая предложения

Рис.4.3.

Кривая предложения — графическое выражение зависимости между ценой товара и количеством этого товара, которое производители хотят предложить на рынке. Кривая предложения имеет восходящий характер, что обусловлено действием закона предложения.

Закон предложения - при прочих равных условиях с ростом цен предложение растет и наоборот. Если для потребителей высокая цена является сдерживающим фактором, то для производителей цена представляет собой выручку за каждую проданную единицу, а потому с повышением цен выручка производителей растет, и потому они получают стимул производить продукта больше.

Кривая предложения строится исходя из предположения, что все факторы, кроме рыночной цены, остаются неизменными.

Выше уже было указанно, что кроме цены на объем предложения влияют другие факторы. Они получили название неценовых, важнейшими из которых являются:

1. Изменение цен на ресурсы. Очевидно, что издержки производства тесно связаны с ценами на ресурсы, повышение цен на них увеличит, а

снижение понизит издержки производства. Соответственно, сократится или увеличится предложение. Например, увеличение цен на минеральные удобрения повысит издержки и сократит предложение овощных культур и наоборот.

2. Изменение технологий. Внедрение современных достижений науки и техники способствует более эффективному использованию ресурсов, снижению затрат. Например, эффективная борьба с вредителями хлопчатника увеличивает его предложение.

3. Изменение размеров налогов и дотаций. Для производителей выплата налогов является статьей расходов, поэтому снижение налогов сократит расходы и увеличит предложение, увеличение же их сократит производство и предложение. Что касается субсидий, то они являются как бы дополнительными инвестициями в производство, что в итоге также увеличит предложение.

4. Изменение цен на другие товары. На увеличение или сокращение предложения также влияет изменение цен на другие товары. Например, снижение цен на ячмень сократит его производство и, соответственно, предложение, увеличит предложение кукурузы и т.д.

5. Изменение числа продавцов. Увеличение или сокращение числа продавцов ведет к тому, что меняется и количество предлагаемых к продаже товаров. Например, увеличение производителей стереосистем повысит их предложение, увеличение команд в национальной футбольной лиге повышает количество матчей и т.д.

6. Изменение ожиданий. Ожидания в изменении цен в будущем также могут повлиять на предложение. К примеру, страны ОПЕК в этом году повысили квоты добычи нефти, что может снизить цены на бензин. Поэтому производители сейчас предложат больше бензина, чтобы получить большую выручку.

Следует различать также изменения предложения от изменения величины предложения. Изменение предложения вызывается под влиянием

одной из вышеперечисленных детерминант и кривая при этом смещается вправо при увеличении предложения (S_1) или влево при сокращении предложения (S_2), а изменение величины предложения означает движение по кривой предложения (рис.4.4).

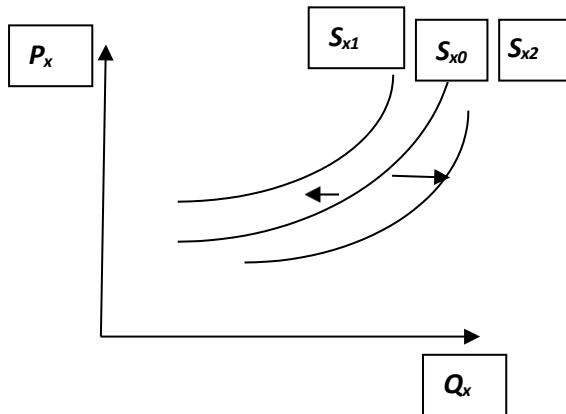


Рис.4.4. Изменение предложения под действием неценовых факторов

4.2. Рыночное равновесие.

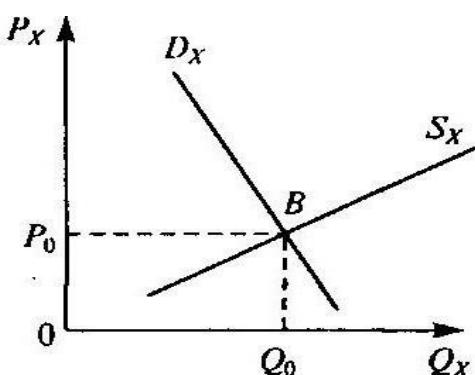
Изменения спроса и предложения и их влияние на цену

После рассмотрения спроса и предложения мы сможем свести их вместе, чтобы определить, какое количество продукта реально покупается и продаётся на рынке. Подобный подход не позволяет ответить на принципиально важный вопрос: каким же образом на совершенно конкурентном рынке устанавливается такая цена, которая удовлетворяла бы как покупателей, так и продавцов данного товара? На рынке реальная цена товара, по которой будут осуществляться рыночные сделки, определяется в результате взаимодействия спроса и предложения данного блага.

Если цена оказывается зафиксированной на низком уровне, то покупатели не в состоянии найти то количество товара, которое хотели бы купить. Подобная ситуация в условиях рынка не может сохраняться длительное время. Действительно, фирмы будут видеть, что домохозяйства предъявляют спрос на большее количество товара. Это будет побуждать производителей нанимать дополнительные производственные ресурсы и расширять производство, поскольку дополнительно каждая проданная единица товара сулит им

прибыль. При этом нужно помнить, что расширение производства в краткосрочном рыночном периоде сопряжено с увеличением затрат на единицу продукции, вследствие чего цена на товар будет подниматься. Таким образом, излишek спроса и нехватка товара будут стимулировать расширение производства. **Избыточный спрос**, порождающий дефицит товара на рынке, оказывает на цены давление «снизу», «подталкивает» их вверх. В условиях рыночного равновесия у фирм исчезнут побудительные мотивы увеличивать выпуск товара. Действительно, дальнейшее повышение объемов производства сопровождается ростом цен на товар и сокращением в этой связи количества товара, на которое предъявляется спрос.

Избыточное предложение — превышение объема предложения над объемом спроса. Нераспроданная продукция пойдет на склад и, в конечном итоге, может обернуться потерями для производителей. Поэтому и такая ситуация не может сохраняться длительное время. Избыточное предложение, порождающее избыток товара на рынке, оказывает на цены давление «сверху», заставляя их понижаться. В этой ситуации производители начнут сокращать выпуск товара, пока на рынке не установится равновесная цена. **Равновесная цена** — цена, при которой количество товара, на которое предъявляется спрос, равняется количеству товара, которое предлагается к продаже фирмами. Все остальные цены являются неравновесными. Ситуацию рыночного равновесия можно представить графически, совместив в одних осях координат графики спроса и предложения (рис.4.5):



Равновесие спроса и предложения

Рис.4.5.

Точка В на рис.4.5 получила название **точки равновесия спроса и предложения**, а ее проекции на оси абсцисс и ординат, соответственно, точками **равновесного объема производства** (Q_0) и **равновесной цены** (P_0). Итак, ситуация равновесия на рынке означает, что товаров произведено столько, сколько требуется покупателю такое равновесие - выражение максимальной эффективности рыночной экономики.

Анализ показывает, что при более низкой цене покупатели готовы купить большее количество товаров, но производителей это не устраивает, и они сокращают предложение. При более высокой цене предложение увеличивается, но это не устраивает покупателей, и они сокращают предложение. Отсюда делаем вывод, что равновесная рыночная цена - это цена, по которой покупатели **готовы купить**, а производители **готовы отдать** то или иное количество продукции.

Наш анализ не будет полным, если мы не уедим внимания рассмотрению воздействия изменений спроса и предложения на равновесную цену.

Сначала проанализируем последствия изменения спроса, приняв допущение, что предложение остается неизменным. Предположим, что спрос возрастает. Что произойдет с ценой? Отметив, что новая точка пересечения будет выше первоначальной равновесной цены, мы можем сказать, что при прочих равных условиях увеличение спроса порождает **эффект повышения цены и эффект увеличения количества продукта**.

Если спрос уменьшится, то это вызовет **эффект снижения цены и уменьшения количества продукции**. Т.е. здесь обнаруживается прямая связь между изменением спроса и изменениями равновесной цены и количества продукта (рис.4.6).

Теперь осуществим противоположную процедуру и проанализируем действие изменения предложения на цену, приняв допущение о том, что спрос остается неизменным. Когда предложение растет, то кривая предложения смещается вправо и равновесная рыночная цена снижается, а вот равновесный объем продукции растет.

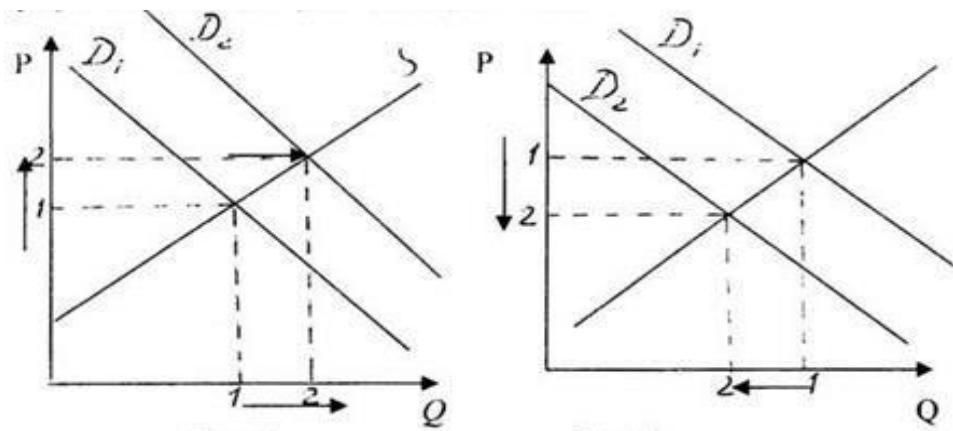


Рис.4.6. Изменение равновесной рыночной цены, вызванное изменением спроса

С другой стороны, когда предложение сокращается, то равновесная рыночная цена повышается, и равновесный объем продукции сокращается. Словом, увеличение предложения порождает *эффект снижения цены и эффект прироста объема продукции*, а сокращение предложения порождает *эффект роста цены и эффект снижения объема продукции*, т.е. здесь наблюдается обратная связь между изменением предложения и равновесной цены с объемом продукции (рис.4.7).

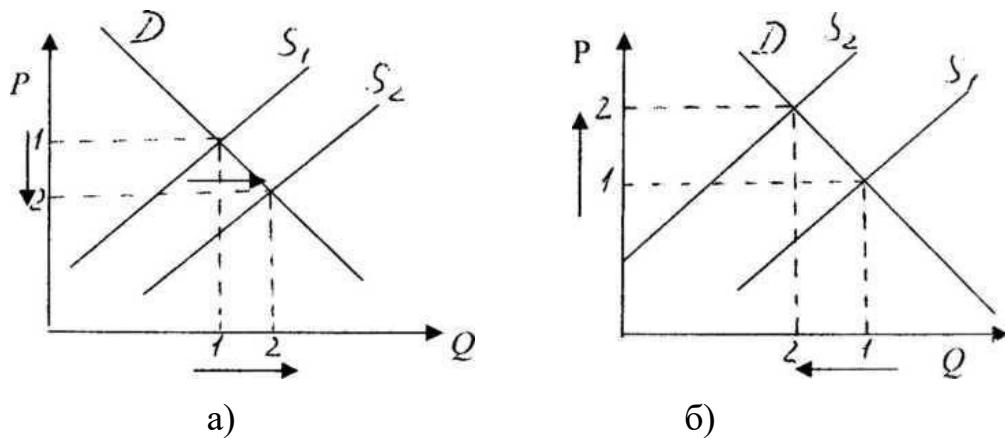


Рис.4.7. Изменение равновесной рыночной цены, вызванное изменением предложения

Другой случай: предложение сокращается, а спрос растет. Здесь наблюдаются два эффекта повышения цены, причем цена окажется выше, чем ее повышение при изменении одного из факторов, взятого в отдельности. Воздействие на равновесное количество также разнонаправлено и зависит от относительных параметров изменений спроса и предложения. Если уменьшение предложения относительно больше, чем увеличение спроса, равновесный объем продукции окажется меньше первоначального. Однако, если сокращение предложения относительно меньше, чем повышение спроса, то равновесное количество продукции возрастет.

Возможны также сложные случаи, когда спрос и предложение изменяются в противоположных направлениях. Сначала предположим, что предложение увеличивается, а спрос сокращается. В результате совмещаются два эффекта снижения цены, причем в большей степени, чем снижение цены от изменения одного из этих факторов. Последствия изменений спроса и предложения разнонаправлены: повышение предложения увеличивает объем продукции, а сокращение спроса - уменьшает. В конечном итоге, направление изменения количества продукции зависит от относительных параметров изменений предложения и спроса. Если предложение относительно больше сокращения спроса, то равновесный объем будет больше первоначального. Если же сокращение спроса будет относительно больше увеличения предложения, то равновесный объем сократится.

А что произойдет, когда спрос и предложение изменятся в одном направлении? Предположим сначала, что и спрос, и предложение увеличиваются. Здесь следует сравнить два противоположных влияния на цену - эффект понижения цены вследствие увеличения предложения и эффект повышения цены вследствие сокращения спроса. Если масштабы увеличения предложения больше масштабов увеличения спроса, то равновесная цена, в

конечном счете, снизится. Если произойдет противоположное, равновесная цена повысится. Равновесный же объем продукции возрастет против первоначального.

Такой же анализ можно провести и в случае сокращения и спроса, и предложения. Когда масштабы уменьшения предложения больше масштабов уменьшения спроса, то равновесная цена возрастет, когда ситуация противоположная - цена снизится. Но одновременное снижение и спроса, и предложения сократит равновесный объем производства.

Кстати, возможность параллельного изменения предложения и спроса не исключается. Например, изменение технологии изготовления черной икры может снизить предложение осетровых и спрос на них.

Могут возникнуть и особые случаи, когда увеличение спроса и увеличение предложения, с одной стороны, и сокращение спроса и предложения - с другой, полностью нейтрализуют друг друга. В обоих случаях конечное воздействие на равновесную рыночную цену оказывается нулевым, и она не изменяется.

Время от времени у широкой общественности или правительства складывается мнение, что механизм спроса и предложения порождает цены либо несправедливо высокие для покупателей, либо несправедливо низкие для продавцов. В таких случаях правительство может вмешиваться, законодательно устанавливая пределы роста или падения цен.

А теперь рассмотрим случай, когда рыночный ценовой механизм отключен и цены устанавливаются *искусственно*, государством, административным путём. Здесь могут быть два варианта:

- установление верхней границы цен, выше которой продавать продукцию запрещается, где установленный потолок цен, естественно, ниже равновесного уровня. Такая мера применяется в периоды острого товарного дефицита, когда свободные рыночные цены для большинства населения недоступно высоки, когда такая ситуация позволяет регулировать широким кругам потребителей приобретать товары первой необходимости, которые они

не смогли бы купить при равновесных ценах. Вследствие чего возникает цепочка негативных последствий: нарушение рыночного саморегулирования вызывает устойчивый дефицит товаров и необходимость государственного нормирования дефицитной продукции для потребителей (например, через карточную систему);

– установление нижней границы цен, когда государство хочет обеспечить достаточный уровень доходов определённым производителям. В данном случае установленная правительством минимальная цена, напротив, выше цены равновесия. Это поддерживает фермеров (низкая равновесная цена разорила бы их), но опять-таки порождает ряд негативных последствий.

Выключение рыночного саморегулирования неизбежно ведёт к образованию устойчивого излишка продукции (занятая цена стимулирует предложение, одновременно сужая спрос). Государство вынуждено либо ограничивать производство (например, диктуя пределы посевных площадей и выплачивая компенсации за незасеянные поля), либо выкупать излишки продукции (тем самым субсидируя фермеров). При этом встаёт проблема хранения, использования или ликвидации закупленной излишней продукции. Таким образом, административное установление цен в любом его варианте выключает механизм рыночного саморегулирования. Если свободно складывающиеся цены автоматически согласуют спрос с предложением, то регулируемые цены этого не делают. Образуются дефициты или излишки продукции, и обществу приходится справляться с порождаемыми ими проблемами.

4.3. Эластичность спроса и предложения

Как было сказано выше, согласно закону спроса, потребители при снижении цены будут приобретать большее количество продукции. Однако степень реакции потребителей на изменение цены может значительно варьироваться от продукта к продукту. Более того, реакция потребителей в отношении одной и той же продукции существенно варьируется при изменении цен в различных пределах.

Чувствительность потребителей к изменению цены характеризуется понятием *ценовой эластичности*.

Эластичность спроса по цене. Для спроса на некоторые продукты характерна относительная чуткость потребителей к изменению цены. Если небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции, то спрос на такие продукты принято называть *относительно эластичным* или просто *эластичным*. Спрос является эластичным, если данное процентное изменение цены ведет к *большему* процентному изменению количества спрашиваемой продукции и общая выручка при этом увеличивается. Что касается других продуктов, потребители относительно нечутки к изменению цены на них, т.е. существенные изменения цены ведут к несущественным изменениям в спросе. В таких случаях речь идет об *относительно неэластичном спросе* или просто *неэластичном*. Спрос является неэластичным, если процентное изменение цены ведет к *меньшему* изменению спрашиваемой продукции и общая выручка при этом сокращается.

Степень ценовой эластичности и неэластичности спроса измеряется коэффициентом эластичности:

$$E_{D,S} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

При эластичном спросе коэффициент эластичности бывает больше единицы при неэластичном - меньше единицы (рис.4.8 а,б).

Бывают также случаи, когда изменение цены вызывает точно такое же изменение спрашиваемой продукции и общая выручка при этом не меняется. В данном случае говорят о *единичной эластичности* и $E_c = 1$ (рис.4.8 б).

Экономисты применяют также термины «*абсолютно эластичный спрос*» и «*абсолютно неэластичный спрос*» (рис.4.8 в). Это крайние случаи, когда любое изменение цены не вызывает изменения объема приобретаемой продукции (например, спрос на инсулин, наркотики) — абсолютно неэластичный спрос (вертикальная линия), и когда небольшое изменение цены побуждает покупателей

резко изменить объем приобретаемой продукции - абсолютно эластичный спрос (горизонтальная линия).

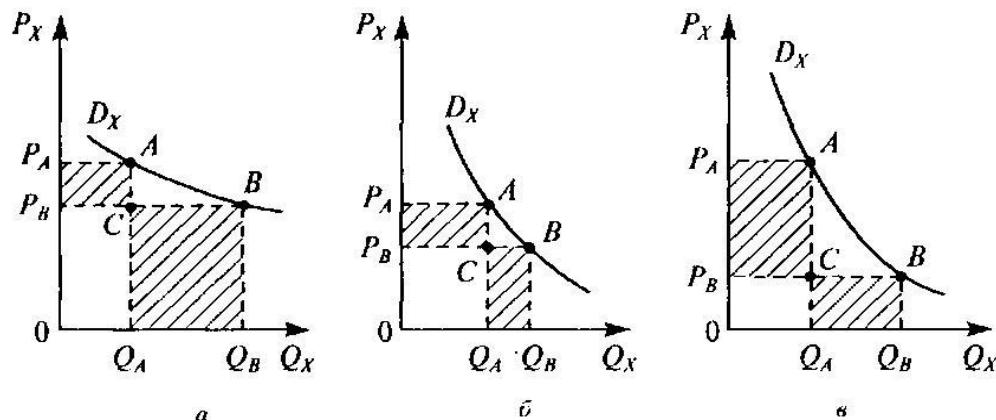


Рис.4.8.

Оценка эластичности спроса по показателю общей выручки

Эластичность спроса по доходу – мера чувствительности спроса к изменению дохода; отражает относительное изменение спроса на какое-либо благо вследствие изменения дохода потребителя. Она выступает в следующих основных формах:

- *положительная*, предполагающая, что увеличение дохода при прочих равных условиях сопровождается ростом объемов спроса. Положительная форма эластичности спроса по доходу относится к нормальным товарам, в частности, к предметам роскоши;
- *отрицательная*, предполагающая сокращение объема спроса при увеличении дохода, т.е. существовании обратного соотношения между доходом и объемом покупок. Эта форма эластичности распространяется на некачественные блага;
- *нулевая*, означающая, что объем спроса не чувствителен к изменению дохода. Это блага, потребление которых не чувствительно к доходам. Например, это товары первой необходимости.

Эластичность спроса по доходу зависит от следующих факторов:

1. **Заменяемость.** Чем больше хороших заменителей данного продукта предлагается заменителю, тем эластичнее бывает спрос на него. Если один из конкурирующих продавцов повысит цену своей продукции, то покупатели

переориентируются на другие дешевые продукты, предлагаемые его соперниками. В качестве примера могут служить следующие виды продукции (гречка и рис, говядина и баранина, сливочное масло и маргарин). Если же заменителей мало или их нет, то спрос является неэластичным (инсулин, соль).

Заметим также, что эластичность спроса на продукт зависит от того, насколько узко определены границы этого продукта. Например, спрос на австрийскую обувь является более эластичным, чем спрос на обувь вообще. Обуви много и она может легко заменить австрийскую, но хорошего заменителя нет.

2. Удельный вес продукта в доходе потребителя. Чем больше места занимает продукт в бюджете потребителя, тем эластичнее спрос на него. Обычно спрос на предметы первой необходимости является неэластичным, ибо несущественное повышение цены, скажем на ручку или жевательную резинку, вызовет минимальную реакцию в плане изменения количества покупок. В то же время небольшое процентное повышение цены жилого дома, автомобиля вызовет резкое снижение спроса, потому что полученная сумма будет составлять существенную долю семейного бюджета, так что спрос на эту продукцию сократится.

3. Предметы роскоши и предметы необходимости. Спрос на предметы необходимости обычно бывает неэластичным, а спрос на предметы роскоши – эластичным. Скажем, хлеб, электроэнергия являются общепризнанными предметами необходимости, без которых мы «не протянем». Повышение цен на них не вызовет существенного сокращения потребления. Никто не откажется от удаления воспалившегося аппендицса, из-за того, что цена операции повысилась. А вот повышение цен на марочное вино, хрусталь, драгоценности, т.е. предметы роскоши, может привести к легкому исключению этих продуктов из нашего потребления, и мы не столкнемся с большими неудобствами.

Абсолютно неэластичным, например, является спрос на соль, потому что она занимает очень незначительную долю в бюджете, да и заменителей соли практически нет, и никто не станет, есть невкусную несоленую пищу.

4. Фактор времени. Чем больше период времени для принятия решения потребителем, тем эластичнее спрос. Это объясняется тем, что многие потребители -

люди привычки и небольшое повышение цены на привычный для них продукт не сразу вызовет изменение спроса, но через некоторое время они могут поменять свои вкусы.

Коэффициент эластичности спроса по доходу – изменение объема спроса на благо к изменению дохода потребителя. Он рассчитывается по формуле:

$$E_D = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta Y}$$

Коэффициент эластичности спроса по доходу используется при исчислении потребительской корзины, определении структуры потребления людей с различным уровнем доходов, расчетах степени изменения потребления того или иного блага при изменении уровня дохода и т.д.

Перекрестная эластичность спроса по цене выражает относительное изменение объема спроса на одного блага при изменении цены на другое благо при прочих равных условиях. Различают:

- **положительную** перекрестную эластичность спроса по цене. Она относится к взаимозаменяемым товарам (субститутам). Например, масло и маргарин конкурируют на рынке. Повышение цены на масло удешевляет маргарин и спрос на него растет. В результате увеличения спроса на маргарин кривая спроса на него сместится вправо, и цена его вырастет. Чем больше взаимозаменяемость двух благ, тем больше величина перекрестной эластичности спроса по цене;
- **отрицательную** перекрестную эластичность спроса по цене. Она относится к взаимодополняемым товарам (комплементам). Например, компьютер и компьютерная программа. Повышение цен на компьютер, вызовет снижение спроса на программу. Следовательно, при отрицательной перекрестной эластичности повышение цены на один товар вызовет снижение спроса на другой. Чем больше взаимодополняемость

благ, тем больше будет абсолютное значение отрицательной перекрестной эластичности спроса по цене;

- **нулевую** перекрестную эластичность спроса по цене. Она относится к благам, которые не являются ни субститутами, ни комплементами. Этот вид эластичности показывает, что потребление одного блага не зависит от цены на другое.

Коэффициент перекрестной эластичности определяется по формуле:

$$E_{x,y} = \frac{\% \Delta Q_x / Q_x}{\% \Delta P_y / P_y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} * \frac{P_y}{Q_x}$$

Концепция ценовой эластичности применима также и к предложению. Если производители чувствительны к изменению цен, предложение эластично и наоборот. Если процентное изменение цены вызывает точно такое же изменение объема предложения, то говорят о единичной эластичности. Коэффициент эластичности предложения приведен выше.

Виды эластичности предложения можно также изобразить графически (рис.4.9):

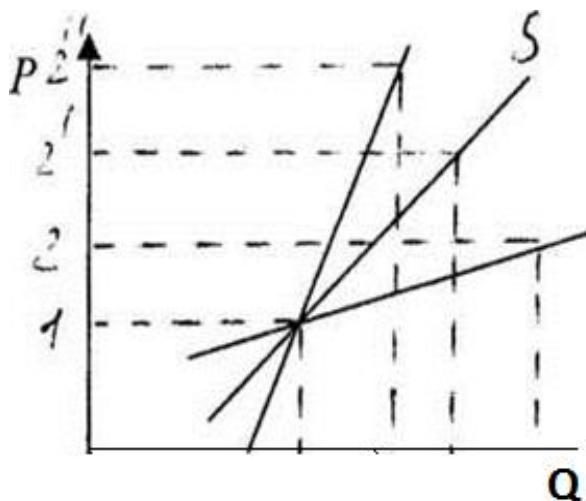


Рис.4.9. Виды эластичности предложения

4.4. Государственное регулирование рыночных цен

Наиболее цивилизованным инструментом государственного регулирования рынка считаются **налоги**, поскольку они не ограничивают свободу действий экономических агентов и, следовательно, не нарушают

функционирования рыночных процессов.

Влияние налогов на рынок можно рассмотреть, например, на примере введения акцизного налога. Условно возьмем **два** варианта:

налог уплачивают продавцы;

налог уплачивают покупатели.

Начнем с первого варианта. Предположим, что введенный налог на каждую единицу блага составил T сум. Допустим, что до введения налога линия спроса занимала положение D_1D_1 , а линия предложения — S_1S_1 . Равновесная цена составляла P_1 , равновесный объем продаж — Q_1 (рис.4.10).

В результате введения налога произойдет сдвиг линии предложения **вверх** на величину T , ибо для получения той же суммы выручки продавец будет согласен продать данное благо за цену, которая выше прежней на величину T сум. Линия предложения займет положение S_2S_2 .

На рынке устанавливается новое равновесие, при котором объем продаж сократится с Q_1 до Q_2 , цена для покупателей повысится с P_- до P_+ . Общая сумма налога, поступающая в госбюджет, будет равна площади прямоугольника P^+ABP_- . Налог, согласно условию этого варианта, уплачивают продавцы, но бремя налога распределяется между продавцами и покупателями. Взнос продавца равен площади прямоугольника P_1CBP_- , а взнос покупателей — P^+ACP_1 . (рис.4.10).

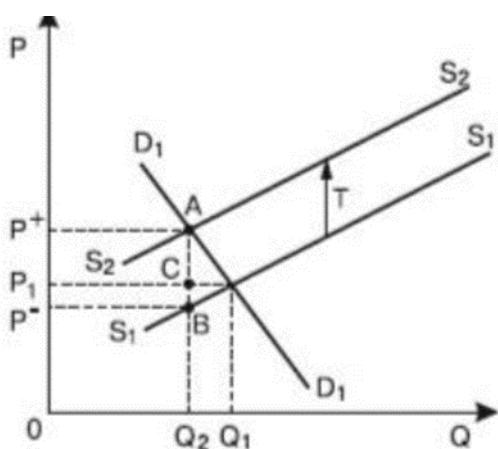


Рис. 4.10. Воздействие на рыночное равновесие акцизного налога при уплате его продавцами

Второй вариант. Акцизный налог вносят в госбюджет покупатели. Покупатели будут согласны купить тот же объем блага, если его цена без налога будет на T сум ниже. В таком случае покупатели заплатят цену с включением налога, равную прежней цене. В результате линия спроса переместится **вниз** на T сум (рис.4.911). Новый объем продаж Q_2 , цены P^* и P будут аналогичными, что и в варианте, когда налог вносят продавцы. Следовательно, не играет роли тот факт, кто выступает непосредственным плательщиком налога — продавцы или покупатели.

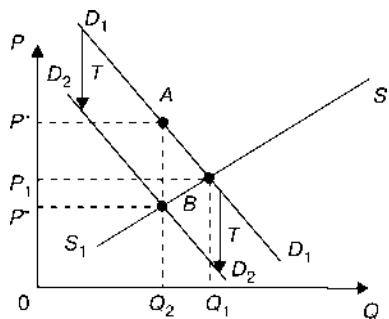


Рис. 4.11. Воздействие на рыночное равновесие акцизного налога при уплате его покупателями

Из рис.4.11. мы видим, что и пропорции в распределении налогового бремени между продавцами и покупателями остаются теми же, что и при уплате налога продавцами. Распределение налогового бремени между продавцами и покупателями зависит от соотношения в наклонах линий спроса и предложения. Чем больше наклон линии спроса и чем меньше наклон линии предложения, тем большая часть налогового бремени приходится на покупателей и тем меньшая — на продавцов (рис.4.12.а). Из рис.4.12.а) видно, что взнос покупателей равен площади прямоугольника P^+ACP_1 , а взнос продавцов — P_1CBP^- . На рис.4.12 (б) иллюстрируется противоположное положение, когда большая часть налогового бремени ложится на продавцов и меньшая — на покупателей.

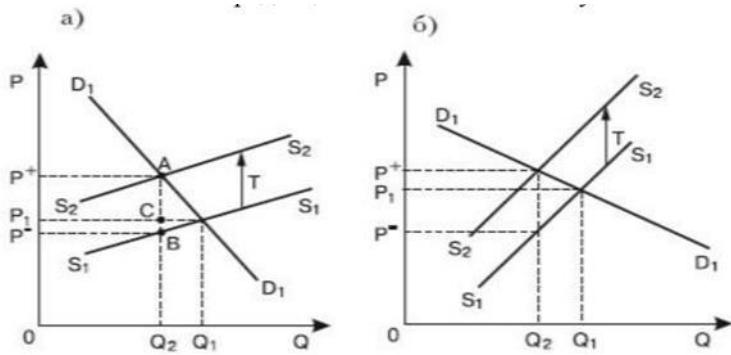


Рис.4.12. Воздействие акцизного налога на равновесный объем рынка в зависимости от наклонов линий спроса и предложения

Рассмотрим влияние государственного регулирования рынка посредством **дотаций**. **Дотация** — это отрицательный налог, или «налог наоборот». Дотация устанавливается или в процентах к цене блага, или в абсолютной сумме на единицу бала. Дотации, как правило, получают производители, но могут получать и потребители.

Предположим, что линия спроса и линия предложения вначале занимали положения соответственно D_1D_1 и S_1S_1 . Равновесный объем продаж был равен Q_1 ; а равновесная цена — P_1 (рис.4.13).

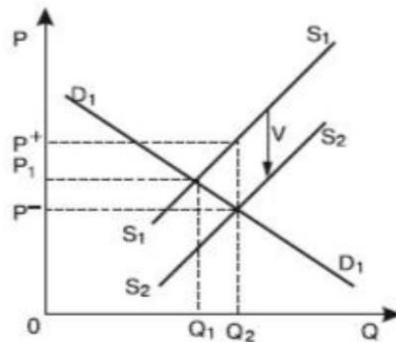


Рис.4.13. Воздействие на рыночное равновесие потоварной дотации

Допустим, что введена дотация из госбюджета производителям данного блага размером V сум на каждую единицу. В результате произойдет сдвиг линии предложения **вниз** на V сум, поскольку дотация продавцам будет равнозначна снижению их издержек. Ранее производители были согласны продать объем блага, если цена без дотации будет на V сум ниже P_1 . В этом случае объем продаж возрастет до Q_2 , цена для покупателей понижается до P^- , цена, получаемая производителями, повышается до P^+ .

Как и при налогообложении, полученная дотация не полностью поступает в распоряжение производителей. Им достанется только ее часть, другая часть поступит в бюджет покупателей.

Аналогичным будет результат и в случае, когда дотацию получают покупатели. Отличие состоит только в сдвиге на ту же величину V р. линии спроса, а не линии предложения.

Менее пригодным средством государственного воздействия на рынок является установление государством фиксированных цен, ибо это затрагивает действие рыночных механизмов, модифицируя процесс достижения равновесного состояния.

Установление государством фиксированных цен. Здесь в распоряжении государства имеются два способа:

– установление верхней границы цен, выше которой продавать продукцию запрещается, где установленный потолок цен, естественно, ниже равновесного уровня. Такая мера применяется в периоды острого товарного дефицита, когда свободные рыночные цены для большинства населения недоступно высоки, когда такая ситуация позволяет регулировать широким кругам потребителей приобретать товары первой необходимости, которые они не смогли бы купить при равновесных ценах. В следствии чего, возникает цепочка негативных последствий: нарушение рыночного саморегулирования вызывает устойчивый дефицит товаров и необходимость государственного нормирования дефицитной продукции для потребителей (например, через карточную систему);

– установление нижней границы цен, когда государство хочет обеспечить достаточный уровень доходов определённым производителям. В данном случае установленная правительством минимальная цена, напротив, выше цены равновесия. Это поддерживает фермеров (низкая равновесная цена разорила бы их), но опять-таки порождает ряд негативных последствий.

Выключение рыночной саморегулировки неизбежно ведёт к образованию устойчивого излишка продукции (занятая цена стимулирует

предложение, одновременно сужая спрос). Государство вынуждено либо ограничивать производство (например, диктуя пределы посевных площадей и выплачивая компенсации за незасеянные поля), либо выкупать излишки продукции (тем самым субсидируя фермеров). При этом встаёт проблема хранения, использования или ликвидации закупленной излишней продукции. Таким образом, административное установление цен в любом его варианте выключает механизм рыночного саморегулирования. Если свободно складывающиеся цены автоматически согласуют спрос с предложением, то регулируемые цены этого не делают. Образуются дефициты или излишки продукции, и обществу приходится справляться с порождаемыми ими проблемами.

Вопросы для контроля:

1. Дайте определение спросу, закону спроса и перечислите неценовые факторы спроса.
2. Дайте определение предложению, закону предложения и перечислите неценовые факторы предложения.
3. Что такое равновесная рыночная цена?
4. Как изменения спроса и предложения влияют на равновесную рыночную цену?
5. Каким образом государство оказывает влияние на формирование рыночных цен?

Тема 5. Субъекты рыночной экономики и основы их поведения

5.1. Домашнее хозяйство как экономический субъект

Как известно, домашнее хозяйство (домохозяйство) является одним из субъектов рыночных отношений. Этот субъект рынка является едва ли не самым важным и влиятельным в экономике в целом.

Домохозяйство — это экономическая единица одного или нескольких человек. Она предусматривает производство и воспроизводство человеческого капитала. Она самостоятельно принимает решения на потребительском рынке.

Она является владельцем любого фактора производства (земля, капитал, рабочая сила). Он стремится максимально удовлетворить свои потребности. Помимо семей, организаций, занимающиеся производством (церковь, профсоюз, партия), также могут называться домохозяйствами.

Домохозяйство рассматривается как бизнес-единица, состоящая из одного или нескольких лиц, объединенных общим бюджетом и местом проживания, обеспечивающих экономику ресурсами и использующих полученные деньги для приобретения товаров и услуг, которые удовлетворяют материальные потребности человека. Концепция домохозяйств объединяет всех потребителей, работников, владельцев крупного и мелкого капитала, земли, средств производства, людей, занятых и незанятых в общественном производстве.

Основными характеристиками домашнего хозяйства являются:

- сожительство и обустройство жизни;
- совместное управление экономикой;
- владение определенными ресурсами;
- независимость в принятии экономических решений;
- стремление к максимальному удовлетворению потребностей;

Роль домохозяйств в развитии рыночных отношений относительно велика и определяется следующими моментами:

- во-первых, домохозяйства обеспечивают необходимый уровень потребительского спроса, без которого невозможно функционирование рыночного механизма;
- во-вторых, сбережения домохозяйств являются источником сбережений и инвестиций, что очень важно в развивающейся экономике;
- в третьих, домохозяйства являются субъектами предложения на рынке факторов производства (предпринимательская способность и труд);
- в-четвертых, именно домохозяйства являются основой для формирования производства и реализации человеческого капитала;
- в-пятых, способность домашних хозяйств создавать семейный бизнес

способствует не только росту личного благосостояния, но и развитию рыночной экономики в целом.

С экономической точки зрения люди преследуют такие цели, как стремление максимально удовлетворить свои потребности в товарах и услугах и получать доход от продажи своих собственных ресурсов. Решая эти проблемы, люди вступают в определенные отношения. Они должны совершать сделки, чтобы получать еду, одежду, энергию для отопления и освещения, медицинское обслуживание, транспортные услуги. Главный выбор, который люди делают, — то, как обеспечить себя, максимально сохранить свои ресурсы и минимально продать их другим хозяйствующим субъектам. Очевидно, что со многими услугами люди предоставляют себе с помощью семьи, родственников и друзей.

Такие услуги, как образование детей, ремонт дома, транспортные и медицинские услуги люди должны покупать и поэтому они вынуждены объединяться в первичные ячейки - семьи. Благодаря этому создаются условия для получения максимальных услуг самостоятельно и с наименьшими затратами. Дальнейшее развитие экономической среды показывает, что для удовлетворения своих желаний люди в основном полагаются на экономические сделки друг с другом. Например, переход к использованию ресурсов приносит доход их владельцам в виде заработной платы, процентных ставок по ссудному капиталу, прибыли.

Количество товаров и услуг, которые человек может купить, зависит от дохода, полученного в результате этих операций, что, в свою очередь, определяется имеющимися ресурсами, желанием продать право на их использование и ценами, по которым эти ресурсы могут быть проданы.

Денежные потоки, которые генерируют доходы домашних хозяйств, используются ими для личного потребления, налоговых платежей и сбережений. **Доход домохозяйства** — это сумма денег, которую домохозяйства зарабатывают и получают за определенный период времени.

Сумма дохода, измеряемая деньгами, называется номинальным доходом. **Реальный доход** — это совокупность товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальный доход.

Потребительские расходы — это расходы домашних хозяйств на продукты питания, покупку непродовольственных товаров и оплату услуг. Среди объектов потребительских расходов можно выделить: товары недлительного пользования (срок — менее года) и товары длительного пользования (срок — более года)

Решения, принимаемые домохозяйствами в отношении потребительских расходов, зависят от общего дохода, цен, предпочтений семьи и предельной полезности товаров, услуг и денег. Взаимосвязь между расходами на потребление домашних хозяйств и количеством приобретенных товаров и услуг характеризуется законом спроса и предложения,

Сбережения представляют собой сохранение домохозяйством части дохода для удовлетворения будущих потребностей, то есть человек предпочитает будущие ценности, а не текущие. Сбережения осуществляются в форме накопления доходов на банковских счетах, приобретения финансовых активов (акции, облигации, страховой полис).

5.2. Предприятие (фирма) как хозяйствующий субъект

Надежность и процветание всей экономики, а так же индустриальное могущество государства напрямую зависят от того, насколько продуктивно работают всевозможные предприятия, находящиеся в тесной производственной, кооперированной, коммерческой и другой взаимосвязи между собой и государством; оттого какие они дают результаты и каково их финансовое состояние.

Предприятие - самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Или предприятие - хозяйственная единица, перерабатывающая экономические ресурсы в рыночно востребованные товары и услуги с целью получения дохода.

Основной признак предприятия - наличие в его собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленного

имущества, которое обеспечивает предприятию материально-техническую возможность функционирования и экономическую самостоятельность.

Любая организация — это сложная производственно-экономическая система с многогранной деятельностью. Наиболее точно выделяются направления, которые следует выделить как главные:

- маркетинговая деятельность, т.е. комплексное изучение рынка;
- инновационная деятельность (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, внедрение технологических, организационных, управлеченческих и других новшеств в производство);
- производственная деятельность (изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг, разработка номенклатуры и ассортимента, адекватных спросу на рынке);
- коммерческая деятельность предприятия на рынке (организация и стимулирование сбыта произведенной продукции, услуг, действенная реклама);
- материально-техническое обеспечение производства (поставка сырья, материалов, комплектующих изделий, обеспечение всеми видами энергии, техникой, оборудованием, тарой, и т.д.);
- экономическая деятельность предприятия (все виды планирования, ценообразования, учет и отчетность, организация и оплата труда, анализ хозяйственной деятельности и т.п.);
- послепродажный сервис продукции производственно-технического и потребительского назначения (пусконаладочные работы, гарантийное обслуживание, обеспечение запасными частями для ремонта и т.д.);
- социальная деятельность (поддержание на надлежащем уровне условий труда и жизни трудового коллектива, создание социальной инфраструктуры предприятия, включающей собственные жилые дома, столовые, лечебно-оздоровительные и детские дошкольные учреждения и т.д.).

Инфраструктуру рынка составляет совокупность субъектов, имеющих разные направления деятельности и обеспечивающих эффективное

взаимодействие всех сторон рынка. К наиболее важным элементам рыночной инфраструктуры относятся: товарные, товарно-сырьевые, фондовые и валютные биржи, коммерческие информационные центры, банки, транспортная и складская сеть, системы и средства коммуникации.

У любого предприятия (организации) обязательно предусмотрен набор поставленных задач. К важнейшим задачам действующего предприятия относят:

- получение дохода владельцем предприятия (среди владельцев могут быть государство, акционеры, частные лица);
- обеспечение потребителей продукцией предприятия;
- обеспечение выплаты заработной платы персоналу предприятия, а также нормальных условий труда, и возможностей профессионального роста работников;
- создание рабочих мест для населения;
- охрана окружающей среды;
- недопущение сбоев в работе предприятия (в т.ч. срывов поставок, и выпуска недоброкачественной бракованной продукции, резкого сокращения объема производства и дохода предприятия).

Классифицировать предприятия можно по различным признакам.

В зависимости от количества работников предприятия делятся на:

- 1) мелкие (до 50 человек);
- 2) средние (от 50 до 500);
- 3) крупные (от 500 до 1000);
- 4) особо крупные (от 1000 и более).

По принадлежности капитала:

- 1) национальные;
- 2) иностранные;
- 3) совместные (смешанные).

На основании критерии формализации:

- 1) формальные, имеющие четко поставленные цели, правила, структуру и

связи;

2) неформальные, в соответствии со статьей № 48 формальные хозяйствственные организации разделены на предприятия.

Отраслевой признак и вид хозяйственной деятельности:

- 1) строительные;
- 2) сельскохозяйственные;
- 3) машиностроительные;
- 4) торговые;
- 5) научно-производственные.

По формам собственности:

- 1) муниципальные;
- 2) частные;
- 3) государственные и др.

По характеру правового режима собственности:

- 1) индивидуальное;
- 2) коллективное;
- 3) с общей долевой собственностью;
- 4) с общей совместной собственностью.

По преобладающему производственному фактору:

- 1) трудоемкие;
- 2) капиталоемкие;
- 3) материальноемкие.

По правовому статусу:

- 1) правительственные организации;
- 2) коммерческие;
- 3) некоммерческие;
- 4) бюджетные;
- 5) небюджетные;
- 6) общественные;
- 7) хозяйственные.

5.3. Издержки производства в краткосрочном периоде

Цены на продукты устанавливаются, как известно, в результате взаимодействия спроса и предложения. Известно, что важнейшим фактором, определяющим способность и стремление фирмы поставить продукт на рынок, являются издержки производства. Производство любого товара требует затрат экономических ресурсов, которые в силу своей редкости имеют определенные цены. Количество какого-либо товара зависит от цен и эффективности использования ресурсов, а также от цены, по которой будет продаваться товар на рынке.

В данном вопросе будет рассмотрена общая природа издержек производства.

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

В их состав включаются:

- а) ресурсы, приобретенные фирмой;
- б) внутренние ресурсы фирмы, не включаемые в рыночный оборот;
- в) нормальная прибыль, рассматриваемая предпринимателем как компенсация за риск в бизнесе.

Именно экономические издержки предприниматель вменяет себе в обязанность возместить в первую очередь через цену, и если ему это не удается, он вынужден уйти с рынка в другую сферу деятельности.

Бухгалтерские издержки — денежные расходы, платежи, осуществляемые фирмой с целью приобретения на стороне необходимых факторов производства. Бухгалтерские издержки всегда меньше экономических, так как они учитывают только реальные затраты на приобретение ресурсов у внешних поставщиков, юридически оформленные, существующие в явном виде, что и является основанием для бухгалтерского учета.

Бухгалтерские издержки в своем составе имеют *прямые и косвенные издержки*. Первые состоят из расходов непосредственно на производство, а

вторые включают затраты, без которых фирма не может нормально работать: накладные расходы, амортизационные отчисления, выплату процентов банкам и т. д.

Бухгалтерские издержки — это стоимость используемых фирмой ресурсов в фактических ценах их приобретения, их называют тоже явными издержками..

Итак, **издержки производства** — это сумма внешних и внутренних издержек плюс нормальная прибыль. Тот или иной продукт будет производиться только тогда, если общий доход будет позволять покрыть все эти издержки.

Альтернативные (экономические) издержки = Явные издержки + Неявные издержки

Из деления издержек на альтернативные и бухгалтерские вытекает классификация издержек на явные и неявные. Явные издержки определяются суммой расходов предприятия на оплату внешних ресурсов, т.е. ресурсов, не находящихся в собственности данной фирмы. Например, сырье, материалы, топливо, рабочая сила и т.д. Неявные издержки определяются стоимостью внутренних ресурсов, т.е. ресурсов, находящихся в собственности данной фирмы.

Примером неявных издержек для предпринимателя может быть зарплата, которую он мог бы получать, работая по найму. Для владельца капитального имущества (машин, оборудования, зданий и т.д.) ранее осуществленные расходы на его приобретение не могут быть отнесены к явным издержкам настоящего периода. Однако владелец несет неявные издержки, поскольку он мог бы продать это имущество и вырученные деньги положить в банк под процент, или сдать его в аренду третьему лицу и получать доход.

Издержки производства включают в себя оценку услуг **труда и капитала**. Оценка услуг фактора «земля» всегда считается равной нулю. Но при расчётах между фирмами принимают во внимание необходимость сохранения вклада предшествующих участников цепочки

трансформаций экономических ресурсов в создание экономического блага. Их вклад учитывается под именем «сырьё, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия и услуги промышленного характера, приобретённые у сторонних организаций». По своей природе это — издержки обращения, а не издержки производства.

Выделялись также дополнительные издержки обращения. Это затраты на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров, которые возмещаются после продажи товара из полученной суммы прибыли. И чистые издержки обращения, включающие в себя заработную плату продавцов, маркетинг, рекламу и т.д. Чистые издержки обращения не увеличивают стоимости товара, а возмещаются после продажи из прибыли.

Издержки производства зависят от возможности изменения количества используемых ресурсов. Размеры некоторых ресурсов можно изменить за короткий промежуток времени. Например, если фирма хочет увеличить количество работающих или купить дополнительное сырье, то на это потребуется несколько дней. А если фирма хочет расширить производственную площадь, скажем, построить дополнительный цех, то на это потребуется продолжительное время. Поэтому различают краткосрочный и долговременный периоды.

Краткосрочный период - слишком короткий период для изменения производственных мощностей, поэтому представляет собой период фиксированных мощностей, когда производственные мощности в этот период остаются неизменными, а объем производства меняется путем изменения количества рабочей силы, сырья и других ресурсов. Т.е. ставим вопрос: как изменился объем производства, по мере того как все большее и большее количество переменных ресурсов будет присоединяться к фиксированным? В самой общей форме ответ на этот вопрос дает закон убывающей отдачи: начиная с определенного момента, последовательное применение единиц переменного ресурса к неизменному дает уменьшающийся добавочный продукт в расчете на

каждую последующую единицу переменного ресурса. Например: у вас есть швейное предприятие, на котором имеется 40 швейных машинок. На предприятии работают 30 швей. Если вы наймете еще до 10 швей, то объем производства на вашем предприятии будет увеличиваться, а если вы наймете 20 швей, то некоторым из них придется ждать очереди на машинку, а об увеличении объема производства не может быть и речи. В краткосрочном периоде различают постоянные и переменные издержки.

Постоянные издержки (FC – fixed cost) - это затраты, не зависящие от величины производства и существуют даже при нулевом объеме производства. Это: проценты по займам, налоги, амортизационные отчисления, оплаты охраны, арендная плата, расходы на обслуживание оборудования, заработка платы управленческого персонала и т.д. На рис.5.1 можно видеть график постоянных издержек. Кривая постоянных издержек - горизонтальная линия.

Переменные издержки (VC – variable costs) связаны с объемом продукции - сырье, материалы, заработка платы рабочих и т.д. Динамика переменных издержек неравномерна, начиная с нуля, по мере роста производства они первоначально растут очень быстро; затем по мере дальнейшего увеличения объемов производства начинает складываться фактор экономии на массовом производстве и рост переменных издержек становится уже более медленным. В дальнейшем начинает действовать закон убывающей производительности и переменные издержки снова опережают рост производства (рис.5.1).

Закон убывающей предельной отдачи носит не абсолютный, а относительный характер и он действует только в краткосрочном периоде, когда, хотя бы один из факторов производства остаётся неизменным. Действие этого закона предполагает неизменность состояния технически и технологически производства. И поэтому технический прогресс может изменить границы действия этого закона. Сумма постоянных и переменных

издержек есть **валовые издержки** (TC – total costs) при каждом объеме производства (рис.5.1).

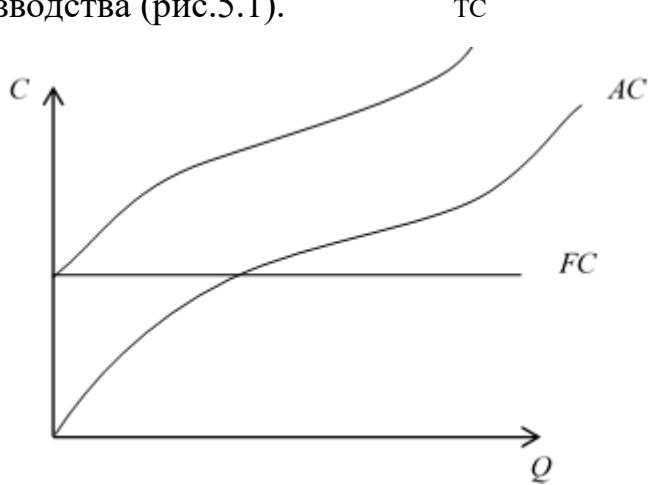


Рис.5.1.Издержки производства

Неравномерное изменение валовых издержек приводит к тому, что по мере роста объема производства меняются и издержки на единицу продукции, т.е. **средние издержки**.

Для нас важно понять каким образом подсчитываются эти затраты.

Средние постоянные издержки (AFC – average fixed costs) есть отношение суммы постоянных издержек на объем продукции. Т.к. постоянные издержки не зависят от объема производства, то при увеличении объема продукции они будут уменьшаться, так как будут распределяться на все больший и больший объем продукции.

Средние переменные издержки (AVC - average variable costs) есть отношение суммы переменных издержек на объем продукции. Средние переменные издержки сначала падают, достигая своего минимума, а потом начинают расти, т.к. подчиняются закону убывающей отдачи.

Средние валовые (общие) издержки (ATC - average total costs) - отношение валовых издержек на объем производства. Графики средних постоянных, средних переменных и средних валовых издержек приведены на рис.5.2.

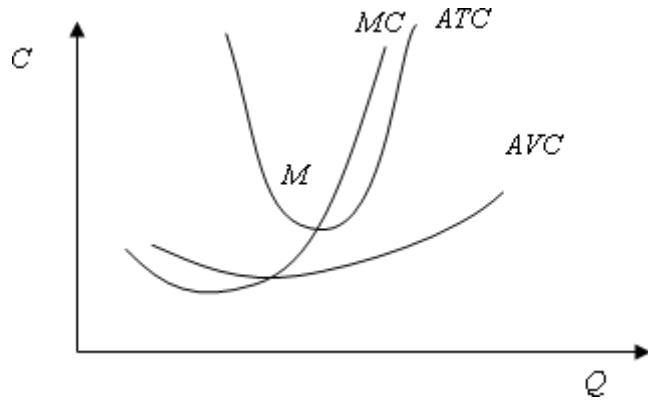


Рис.5.2. Средние издержки

Кривая средних валовых издержек обычно имеет U-образную форму. Сначала они довольно-таки высокие, потому что большие постоянные издержки распределяются на небольшой объем производства. По мере роста производства средние общие издержки снижаются, достигая своего минимума. Затем они начинают расти, т.к. на них оказывают влияние переменные издержки и вследствие закона убывающей доходности они растут.

Для предпринимателя большое значение имеет эта кривая, поскольку позволяет определить, при каком объеме производства издержки на единицу продукции будут минимальными. Так как в одной и той же отрасли действуют разные по масштабам организации, технической базы и разным уровнем издержек предприятия, то положение данной фирмы на рынке можно узнать, сравнив ее средние издержки с уровнем цены (рис.5.3).

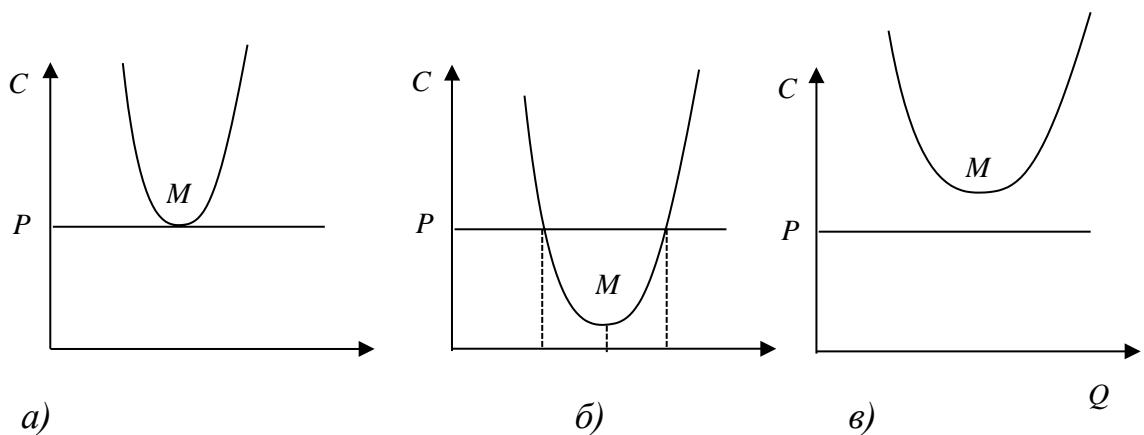


Рис.5.3. Варианты положения фирмы на рынке

Для принятия решения фирмы наибольшей важной характеристикой являются средние величины, средние постоянные издержки по мере увеличения объема производства падают.

Цели деятельности фирмы - максимизация прибыли, которая представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными издержками. Поскольку и издержки, и доход являются функцией объема производства, то для фирмы основной проблемой становится определение оптимального (наилучшего) объема производства. Фирма будет максимизировать прибыль при объеме выпуска, при котором разность между совокупным доходом и совокупными издержками наибольшая, или при объеме, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Если убытки фирмы меньше ее постоянных издержек, то фирме следует продолжать работать (в краткосрочном периоде), если убытки больше постоянных издержек, то фирме следует прекратить производство. Динамика предельных издержек представлена на рис.5.2.

Кривая предельных издержек (MC – marginal costs) не зависит от постоянных издержек, так как последние будут существовать даже в том случае, будет или нет произведена дополнительная единица продукта. Сначала предельные издержки сокращаются, оставаясь ниже средних издержек. Это так, потому что снижение средних общих издержек говорит о том, что каждая последующая единица стоит дешевле предыдущей, т.е. средние издержки выше дополнительных. Последующий рост средних издержек означает: предельные издержки становятся выше предшествующих средних издержек. Таким образом, линия предельных издержек пересекает линию средних издержек в минимальной точке.

Вместе с тем, производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные затраты, будет приводить и к получению дополнительного или предельного дохода (MR – marginal revenue). Но т.к. в условиях совершенной конкуренции фирма не может повлиять на рыночную цену, то она будет продавать любое количество своей продукции по одной и

той же цене, а значит и дополнительный доход каждый раз будет одинаковым, т.е. предельный доход равен цене. Так, где же фирма остановит наращивание объема производства? Очевидно, до тех пор, пока фирма будет получать дополнительную прибыль, она будет расширять производство. Другими словами, пока дополнительные издержки будут меньше дополнительного дохода или цены. Если дополнительные издержки будут выше дополнительного дохода, фирма понесет убытки.

В условиях свободной конкуренции при любом сложившемся уровне цены существует «внешний предел», при котором производители либо вступают в данную отрасль, либо выталкиваются из нее. Повышение цены сохраняет старые и способствует появлению новых фирм. Снижение же цены заставляет фирмы с высоким уровнем затрат покинуть данную отрасль.

Таким образом, условие равновесия фирмы: $MC = MR = P$.

5.4. Издержки производства в долгосрочном периоде

В течение длительного периода времени все желательные изменения могут быть предприняты как отраслью, так и отдельными фирмами, устанавливая дополнительное оборудование или сократив его. Обсуждая эти изменения, мы будем ориентироваться на средние общие издержки, не проводя никакого различия между постоянными и переменными издержками, ибо в долгосрочном периоде все издержки являются переменными.

Представьте себе какое-то предприятие, которое сначала работает на минимальных мощностях. Постоянно наращивая мощности, оно будет сокращать средние общие издержки, но все больший ввод мощностей приведет к росту средних общих издержек. Почему это происходит?

Прежде всего надо подчеркнуть, что закон убывающей отдачи в данном случае неприменим, потому что он предполагает неизменность остальных факторов при изменении одного. В долгосрочном же периоде меняются все используемые ресурсы.

Почему происходит снижение средних общих издержек? Этому способствуют несколько факторов:

1. Специализация труда. При найме дополнительной рабочей силы каждый работник будет в течение рабочего дня выполнять не несколько операций, а скажем, одну, которую он выполняет более квалифицированно. На маленьких предприятиях с меньшим количеством работников многие работники значительную часть рабочего времени тратят на выполнение низко квалифицированных операций, или вообще не требующих никакой квалификации, что, конечно же, повышает издержки. Вряд ли «мастер на все руки» выполняет все операции одинаково качественно? Да и сократится время, которое рабочий тратит на переход от одной операции к другой.

2. Специализация управленческого персонала. Большие масштабы производства будут способствовать лучшему использованию труда специалистов по управлению. Если на предприятии работает руководитель, способный руководить 20 людьми, а здесь работает 10 человек, то его способности будут недоиспользоваться, и можно привлечь еще 10 работников, не делая затрат на управленческий персонал. Далее, на малом предприятии один и тот же специалист занимается несколькими видами управленческой деятельности - менеджер, маркетолог, бухгалтер и т.д. Расширение масштабов операций будет означать, что специалист будет работать только в знакомой ему отрасли.

3. Эффективное использование капитала. Многие малые предприятия используют малоэффективное оборудование, позволяющее производить малое число видов продукции. Более эффективное оборудование стоит дороже и позволить его себе могут крупные предприятия, выпускающие большой объем продукции.

4. Производство побочных продуктов. Мелкие фирмы обладают меньшими возможностями производства побочной продукции, чем крупные.

Например, авиаипредприятие наряду с самолетами может выпускать из отходов стремянки, ограды и многое другое, что мелкие предприятия будут просто выбрасывать за ненадобностью.

А теперь выясним, почему происходит рост средних общих издержек. Важной причиной этого являются управленческие трудности, связанные с попытками эффективного контроля и координации деятельности предприятия. Одно дело мелкое предприятие, где руководитель в курсе всего и вся, знает производство до мельчайших подробностей и в случае необходимости самостоятельно и быстро принимает то или иное решение. На крупном предприятии знать производство до мелочей невозможно. Отсюда, многие функции делегируются вице-руководителям, возникает проблема обмена информацией, очень часто принимаются противоречивые решения, происходит волокита, тянутся времена. В результате растут издержки.

На рис.5.4 приведены различные типы кривых долгосрочных средних Издержек (LATC).

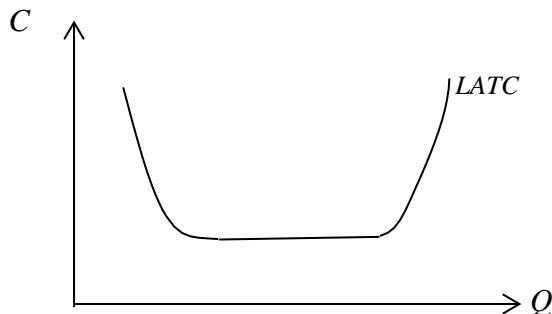


Рис. 5.4 а) - положительный эффект быстро заканчивается, а отрицательный не вступает в действие, пока не будут достигнуты значительные масштабы производства .

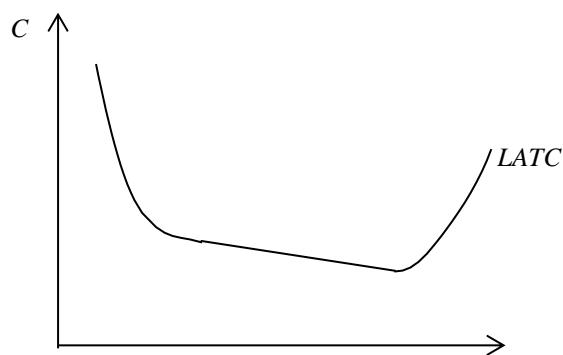


Рис.5.4 б

Рис.5.4.б) - положительный эффект является относительно продолжительным, а отрицательный – отдаленным.

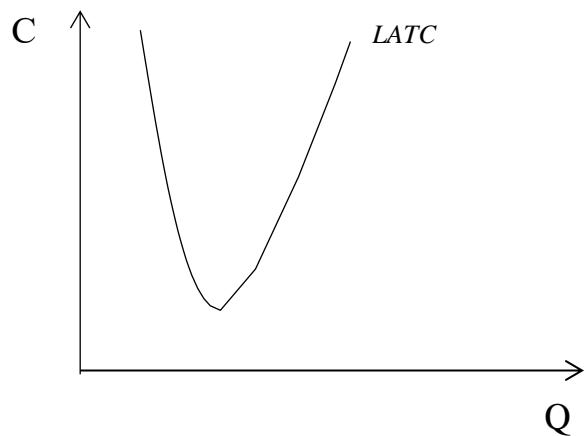


Рис.5.4 в) - положительный эффект быстро исчерпывается и незамедлительно заменяется отрицательным.

Относительная значимость положительного и отрицательного эффекта масштаба нередко оказывает определяющее воздействие на структуру отрасли, потому что именно в результате положительного эффекта выживают и процветают некоторые отрасли, из-за отрицательного эффекта многие предприятия вынуждены иметь высокие издержки и в результате становятся банкротами. Долгосрочный период характеризуется тем, что фирма в состоянии изменить все используемые факторы производства. В этом периоде переменный характер всех применяемых факторов производства позволяет фирме использовать самые оптимальные варианты их сочетания. Это отразится на величине и динамике средних издержек (издержки на единицу продукции). Если фирма решила увеличить объем производства, но на начальном этапе (ATC) будут сначала снижаться, а затем, когда в производстве будут вовлекаться все новые и новые мощности, то они начнут возрастать.

5.5. Равновесие фирмы и правило максимизации прибыли

Фирмы пытаются сократить издержки и использовать все возможности для увеличения своих доходов чтобы максимизировать экономическую прибыль.

Фирмы определяют свой объем производства на основе как издержек, так и спроса. Они используют правило максимизации прибыли для того, чтобы получить максимально высокую прибыль при доступных ресурсах. Это правило гласит, что в краткосрочном периоде фирма будет максимизировать прибыль, выпуская такой объем продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$). Предельный доход (MR) — это дополнительный доход, получаемый от продажи одной дополнительной единицы продукции. Допустим на время, что предельный доход равен цене. Правило максимизации прибыли утверждает, что производство дополнительной единицы продукции выгодно в том случае, если оно настолько же добавляет к общему доходу, насколько к общим издержкам. Другими словами, дополнительную единицу продукции стоит производить и продавать только в том случае, если $MR > MC$. Если объем производства выше максимизирующего прибыль уровня, предельные издержки большие предельного дохода ($MC > MR$). В этой ситуации фирма сокращает выпуск, поскольку последняя произведенная единица продукции добавляет больше к издержкам, чем к доходу. Если выпуск меньше максимизирующего прибыль уровня, предельные издержки меньше, чем предельный доход ($MC < MR$), последняя произведенная единица продукции добавляет меньше к общим издержкам, чем к общему доходу. В таком случае фирме, максимизирующей прибыль, следует увеличить объем производства. Итак, фирмы будут максимизировать прибыль путем увеличения производства до уровня, при котором предельные издержки равны предельному доходу.

Вопросы для контроля:

1. Какие субъекты рынка являются домашними хозяйствами?

2. Для чего создаются предприятия?
3. Почему издержки производства классифицируются по временным периодам и какие издержки производства существуют в краткосрочном периоде?
4. Что такое долгосрочный период и какие виды издержек существуют в данном периоде?

Тема 6. Рынки факторов производства

6.1. Спрос на факторы производства

До сих пор основное внимание было направлено на рассмотрение спроса и предложения на рынке готовой продукции и исследование поведения фирм, производящих эту продукцию в различных рыночных структурах.

Между тем, для производства любого вида товара или услуги фирме необходимо приобрести экономические ресурсы, которыми прямо или косвенно владеют домохозяйства. Изучение специфических особенностей спроса, предложения и ценообразования на рынке факторов производства играет важную роль в понимании происходящих в экономике процессов.

Значение рынка факторов производства связано с тем, что:

- во-первых, существующие на рынке ресурсов цены обуславливают уровень экономических издержек всех действующих предприятий, что, в свою очередь, определяет величину рыночного предложения на рынке готовой продукции;
- во-вторых, цены на факторы производства являются важнейшим фактором формирования денежных доходов домохозяйств (в виде зарплаты, ренты, процента и прибыли), определяющих рыночный спрос на готовую продукцию;
- в-третьих, нормальное функционирование рынка факторов производства способствует эффективному распределению экономических ресурсов между экономическими субъектами, и тем самым, минимизирует альтернативные издержки производства того или иного вида готового продукта.

В отличие от рынка готовой продукции, где домохозяйства предъявляют спрос, а фирмы формируют предложение, на рынке ресурсов функциональные роли экономических субъектов кардинальным образом меняются. Теперь уже домохозяйства предлагают имеющиеся в их распоряжении экономические ресурсы и становятся субъектами предложения, а фирмы закупают необходимые им производственные ресурсы и выступают в качестве субъектов спроса.

Спрос на экономические ресурсы предъявляется фирмами-производительницами.

Величина спроса на экономические ресурсы определяется количеством ресурсов, которые фирмы готовы приобрести при существующих ценах, в данном месте, в данное время.

В отличие от спроса на готовую продукцию, спрос на ресурсы имеет *производный характер*, поскольку непосредственно зависит не только от цены на ресурс, но и от спроса и цен на готовую продукцию, изготавливаемую фирмой при помощи данного ресурса.

Среди наиболее важных факторов, определяющих спрос на используемый фирмой ресурс, выделяют следующие:

1. Спрос на готовую продукцию, производимую при помощи данного ресурса. Очевидно, что, чем выше спрос на продукт, тем больше фирма заинтересована в его выпуске, и тем больше ей требуется ресурсов для его производства. И наоборот, спрос на ресурс, используемый для производства никому ненужной продукции, будет близок к нулю.

2. Производительность ресурса. Производительность ресурса может быть оценена через его предельный продукт. Если используемый ресурс отличается высокой производительностью, то при прочих равных условиях спрос на него будет более значительным, чем на ресурс с низкой производительностью.

3. Цена на ресурс. При прочих равных условиях (и, прежде всего, при неизменности цен на ресурсы-заменители) сокращение цены на ресурс в

соответствии с законом спроса может вызвать рост величины спроса на ресурс, а его удорожание — сокращение величины спроса.

4. Величина предельного дохода фирмы (MR – marginal revenue).

При неизменности всех прочих характеристик используемого ресурса, чем выше предельный доход фирмы (MR), тем выше и предельный продукт ресурса (MRP - marginal revenue product) в денежном выражении ($MRP_i = MR * MP_i$), другими словами — доходность используемого ресурса, и, следовательно, тем выше будет спрос фирмы на данный ресурс.

5. Цены на другие ресурсы. В отличие от рынка готовой продукции изменение цен на другие ресурсы может вызвать два противоположных эффекта: эффект замещения и эффект объема выпуска. Степень влияния данных эффектов зависит от принадлежности анализируемых ресурсов к группе заменяющих, дополняющих или нейтральных факторов производства:

- нейтральные ресурсы оказывают крайне низкое, близкое к нулю, влияние на рынок основного фактора;
- заменяющие ресурсы удовлетворяют аналогичные запросы фирмы-производителя и потому являются конкурентами для основного фактора;
- дополняющие ресурсы используются в производстве совместно с основным фактором в пропорциях, определяемых технологическим процессом.

Правило минимизации издержек и условие максимизации прибыли

Правило минимизации издержек можно сформулировать с помощью уравнения $MP_L / P_L = MP_K / P_K$ для каждого заданного объема выпуска продукции: оптимальное сочетание факторов, используемых в процессе производства, достигается тогда, когда последняя затраченная денежная единица на покупку каждого фактора дает одинаковый прирост общего выпуска продукции. С точки зрения рационального экономического поведения это означает, что относительно более дорогой фактор производства замещается относительно более дешевым. Так, если $MP_L / P_L > MP_K / P_K$, то фирма

минимизирует свои издержки путем замены капитала трудом. В ходе этой замены предельный продукт труда будет уменьшаться, а предельный продукт капитала расти. Замена будет осуществляться до тех пор, пока не будет достигнуто равенство взвешенных по соответствующим ценам предельных продуктов факторов. И наоборот, если $MP_L / P_L < MRP_K / P_K$, то фирме следует замещать труд капиталом для достижения равенства $MP_L / P_L = MRP_K / P_K$.

Однако минимизация издержек при заданном объеме производства не означает, что данный объем обеспечивает фирме максимальную прибыль. **Минимизация издержек есть обязательное, но недостаточное условие для максимизации прибыли.** Разница между минимизацией издержек и максимизацией прибыли заключается в следующем: при достижении оптимальной комбинации факторов для любого объема выпуска во внимание принимаются цены факторов и их предельная производительность. При формулировке условий максимизации прибыли необходимо учитывать и такую величину, как предельный продукт фактора в денежном выражении, отражающий спрос на продукцию, производимую с помощью этих факторов. Это связано с производным характером спроса на факторы. Как же можно определить объем производства, при котором фирма максимизирует свою прибыль? Например, применительно к условиям совершенной конкуренции это правило формулируется следующим образом: максимизация прибыли достигается тогда, когда предельный продукт переменного фактора в денежной форме равен его цене. Если фирма использует два переменных фактора, например, труд и капитал, то максимизация прибыли будет обеспечена при таком объеме производства, когда $MRP_L = P_L$, а $MRP_K = P_K$, т. е. $MRP_L / P_L = MRP_K / P_K = 1$.

Соблюдение этого условия означает, что фирма функционирует эффективно, т. е. обеспечивается оптимальная комбинация факторов, минимизирующая издержки производства при единственном возможном объеме выпуска, максимизирующем прибыль.

6.2. Рынок труда, его сущность и особенности. Спрос и предложение труда. Заработка плата. Номинальная и реальная заработка плата

Специфика рынка труда во многом определяется особенностями того товара, который на нем представлен. Так что же продается и покупается на данном рынке? Ответ как будто очевиден, - конечно же, труд. Но ведь труд есть функция самого работника, затраты его физической и умственной энергии в процессе производства благ. Труд неотделим от человека как такового, он является формой жизнедеятельности личности и поскольку не может быть объектом купли-продажи в политически и экономически свободном обществе. Поэтому **на рынке труда продается и покупается не сам труд, а услуги труда**, количество и качество которых зависят от многих факторов - уровня профессиональной подготовки работника, его квалификации, опыта, добросовестности и др. Купля-продажа услуг труда выступает в форме найма свободного работника на определенных условиях, касающихся продолжительности рабочего дня, размеров заработной платы, должностных обязанностей и некоторых иных. Поэтому в общепринятом выражении «рынок труда» нам следует видеть категорию «рынок услуг труда».

Спрос на рынке труда, как и на любом другом рынке ресурсов, или факторов производства, является производным и зависит от спроса на ту продукцию, которая будет изготовлена с помощью этого ресурса. Так, рост потребности в хороших дорогах вызовет увеличение спроса на услуги дорожных рабочих, а падение спроса на автомобили приведет к уменьшению спроса на услуги автомобилестроителей.

Доход на труд есть заработка плата. Под **заработной платой** в широком смысле слова понимается доход от фактора производства под названием «труд». В узком смысле слова заработка плата рассматривается как ставка заработной платы, т. е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени - часа, дня и т. д. Различают номинальную и реальную заработную плату. Под **номинальной заработной платой** понимается сумма денег, которую получает работник наемного труда

за свой дневной, недельный, месячный труд. **Реальная заработная плата** - эта та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной - от уровня цен на предметы потребления и платные услуги, а также от размеров уплачиваемых работником налогов.

Анализ рынка труда начнем применительно к условиям совершенной конкуренции. Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения - домашние хозяйства. На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых предпринимателями работников определяется двумя показателями - размером заработной платы и ценностью (в ее денежном выражении) предельного продукта труда. С увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величины предельного продукта (вспомним закон убывающей доходности). Привлечение дополнительной единицы труда прекратится тогда, когда предельный продукт труда в денежном выражении (MRP_L) сравняется с величиной заработной платы.

Объем спроса на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте ставки заработной платы, при прочих равных условиях, предприниматель в целях сохранения равновесия должен соответственно сократить применение труда, а при ее снижении величина спроса на труд возрастает. Функциональная зависимость между величиной заработной платы и объемом спроса на труд выражается в кривой спроса на труд (рис.6.1.).

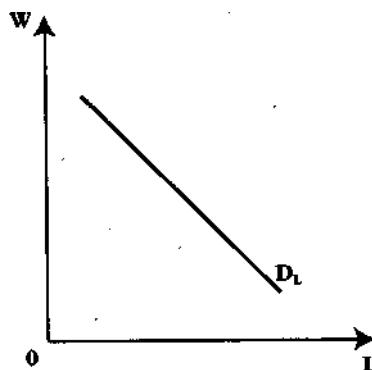


Рис.6.1. Кривая спроса на труд

На оси абсцисс - величина требуемого труда (L), а на оси ординат - ставка заработной платы (w). Каждая точка на кривой D_L показывает, какой будет величина спроса на труд при определенном уровне заработной платы. Конфигурация кривой и ее отрицательный наклон показывают, что более низкой заработной плате соответствует большая величина спроса на труд и наоборот.

Иначе обстоит дело с функцией предложения труда. **Объем предложения труда** также зависит от величины заработной платы, получаемой за производительные услуги. Как правило (а бывает и исключение, как мы увидим в дальнейшем), продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение в условиях роста заработной платы. Поэтому кривая предложения труда имеет положительный наклон (рис.6.2).

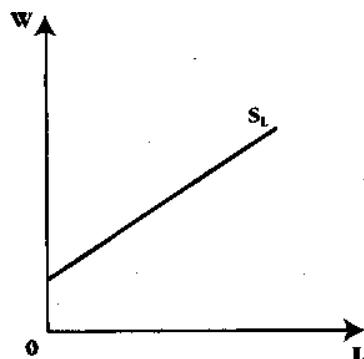


Рис.6.2. Кривая предложения труда

Кривая предложения труда (S_L) показывает, что при повышении заработной платы возрастает величина предложения труда, а при ее снижении объем предложения труда уменьшается. Совокупное предложение труда в обществе зависит от многих факторов, определяющих количество и качество предлагаемых услуг труда, среди которых важнейшими являются общая численность населения страны и доля в нем экономически активного населения, средняя продолжительность рабочего дня, профессионально-квалификационный состав работников и др.

Прежде, чем объединить оба графика - спроса и предложения труда, - остановимся еще на одном важном и интересном экономическом явлении,

характеризующем предложение труда. Вернее, на двух явлениях, получивших название эффект замещения и эффект дохода. Эти категории уже рассматривались, когда речь шла об изменении относительных цен на рынке товаров и услуг. Действуют они и на рынке труда. Эти эффекты проявляются тогда, когда мы пожелаем выяснить, как отразится на **предложении труда отдельного индивидуума** повышение ставок заработной платы. На первый взгляд, предложение труда должно вырасти. Однако не будем торопиться с выводами - в игру вступают эффект замещения и эффект дохода. На рис.6.3 изображена кривая, показывающая общее количество рабочего времени, которое согласен отработать конкретный работник при данной величине заработной платы. От обычной кривой предложения труда, иллюстрирующей ситуацию на национальном или отраслевом рынках труда, эта кривая отличается своей конфигурацией. До точки I интересующая нас кривая показывает увеличение предложения труда при росте заработной платы, - она удаляется от оси ординат. Однако, пройдя точку I, кривая S_L меняет направление. Она сгибается и, принимая отрицательный наклон, снова приближается к оси ординат, показывая, на первый взгляд, парадоксальную ситуацию - уменьшение предложения труда при дальнейшем росте заработной платы. Таким образом, увеличение заработной платы до определенных размеров ведет к росту предложения труда, которое после достижения максимального уровня (L_I) начинает сокращаться вследствие дальнейшего роста заработной платы. Одна и та же причина - увеличение заработной платы - приводит и к росту, и к сокращению предложения труда.

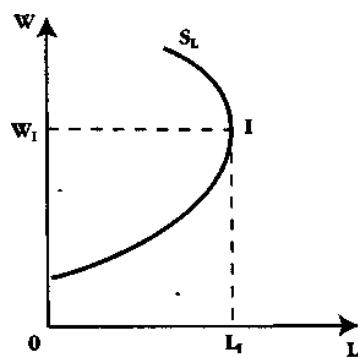


Рис.6.3. Эффекты замещения и дохода на рынке труда

Почему же это происходит? Поскольку при увеличении заработной платы каждый час отработанного времени лучше оплачивается, каждый час свободного времени воспринимается работником как возросший убыток, точнее, упущенная выгода. Эта выгода могла бы быть реализована при превращении свободного времени в рабочее - отсюда стремление заместить свободное время дополнительной работой. Соответственно, досуг замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести на возросшую заработную плату. Вышеописанный процесс получил название **эффекта замещения на рынке труда**. На приведенном графике эффект замещения проявляется до точки I, т. е. до начала движения кривой предложения труда влево, к оси ординат. **Эффект дохода** противостоит эффекту замещения и становится ощутим при достижении работником определенного, достаточно высокого уровня материального благополучия. Когда проблемы с хлебом насущным решены, меняется и наше отношение к свободному времени. Оно перестает казаться вычетом из заработной платы, а предстает полем для наслаждения и радости, тем более что высокая заработная плата позволяет обогатить и разнообразить досуг. Поэтому логичным является возникновение желания купить не только больше товаров, но и иметь большее количество свободного времени. А сделать это можно, лишь сократив предложение труда, купив свободное время не за наличные деньги, а за те деньги, которые могли бы быть получены при отказе от досуга в пользу дополнительной работы. После прохождения кривой S_L точки I эффект дохода становится преобладающим, что выражается в сокращении предложения труда при росте заработной платы, а практически в стремлении к переходу работника на сокращенный рабочий день или неделю, к получению дополнительных выходных дней и отпусков (в том числе за «свой счет»). Вопрос о том, какой эффект (замещения или дохода) является более сильным при данном уровне заработной платы, не имеет точного ответа, поскольку определяется различной реакцией отдельных людей и групп людей на рост заработной платы.

Объединим оба графика — кривую спроса и кривую предложения труда.

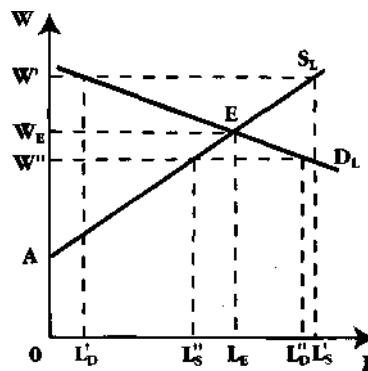


Рис. 6.4. Формирование равновесной ставки заработной платы

Особое внимание обратим на точку Е - пересечения кривой спроса на труд и кривой предложения труда. Этой точке на графике соответствует определенный уровень ставки заработной платы (w_E) и заданное этим уровнем предложение труда (L_E). В точке Е спрос на труд равен предложению труда, т.е. рынок труда находится **в равновесном состоянии**. Это означает, что все предприниматели, согласные платить заработную плату w_E , находят на рынке необходимое количество труда, их спрос на труд удовлетворен полностью. В положении рыночного равновесия полностью трудоустроены и все работники, готовые предложить свои услуги при заработной плате w_E . Поэтому точка Е определяет положение полной занятости.

При любой другой величине заработной платы, отличной от w_E , равновесие на рынке труда нарушается. При совпадении спроса и предложения труда заработная плата выступает как цена равновесия на рынке труда.

В случае превышения ставкой заработной платы уровня равновесной (случай w') предложение на рынке труда ($0 - L_s'$) превышает спрос ($0 - L_d'$). В этой ситуации происходит отклонение от положения полной занятости, рабочих мест не хватает для всех желающих продать свой труд при заработной плате w' . Возникает *избыток предложения труда*, измеряемый отрезком $L_d' - L_s'$ на оси абсцисс.

В случае снижения заработной платы по сравнению с равновесной

(например, до уровня w'') спрос на рынке труда ($0 - L_D''$) превышает предложение ($0 - L_S''$) на величину $L_S'' - L_D''$. В результате этого образуются незаполненные рабочие места вследствие *недостатка работников*, согласных на более низкую заработную плату.

Действительно, если предложение труда больше спроса на него вследствие установления ставки заработной платы выше равновесного уровня, появляются *бездействующие*, готовые предложить свой труд по более низкой цене, на которую вынуждены согласиться и те, кто занят в производстве, чтобы не потерять свои рабочие места. Предприниматели готовы нанять большее количество труда, но при условии снижения заработной платы. Таким образом, тенденция к снижению заработной платы складывается как со стороны предложения труда, так и со стороны спроса на труд. В том же случае, когда спрос на труд превышает его предложение из-за снижения ставки заработной платы по сравнению с ее равновесным значением, наблюдается иная картина. Работодатели, чтобы заполнить пустующие рабочие места, готовы повысить заработную плату. Благодаря такому повышению расширяется круг работников, готовых предложить свой труд. Как в первом, так и во втором случаях равновесие на рынке труда восстанавливается, и этот рынок приходит в состояние полной занятости.

Колебания спроса на труд и предложения труда позволяют в самом общем виде дать ответ на вопрос о том, почему высока или низка заработная плата, но вызывают необходимость подробнее рассмотреть причины дифференциации ставок заработной платы:

1) привлекательность – работа может быть приятной и неприятной, престижной и непрестижной. Чтобы заставить людей выполнять малоприятную работу ставка заработной платы повышается. Привлекательные виды работ притягивают больше желающих и там ставки заработной платы ниже (например, надбавки на сверхурочные работы, ночные смены и т.д.)

Вместе с тем имеются привлекательные виды работ, которые высоко

оплачиваются. Люди имеют различные способности, разную предрасположенность к прибытию той или иной профессии, получению образования. Вот почему юристы, врачи, экономисты, инженеры в США получают высокую заработную плату;

2) квалификация работников – все работники имеют разные квалификации, нельзя не считать также с талантом, возвышающим человека над остальными;

3) условия труда – они меняются в зависимости от местоположения, климата. Заработная плата имеет тенденцию к дифференциации по странам, регионам. Ставки заработной платы выше в США, чем в Китае или Индии, она выше на севере и востоке, чем на юге. Даже врач X может получать больше врача У за такое же время;

4) ставки заработной платы могут дифференцировать по полу и расовым признакам;

5) наличие неконкурирующих групп. Например, врачи и математики – неконкурирующие группы, поскольку трудно и дорого для каждого войти в профессию другого. Рабочие же меняют профессию с меньшими потерями, поэтому оплаты труда в их категориях почти одинаковы.

Дифференциация в размерах заработной платы - явление объективное, поскольку расширяется профессиональный состав работников, и миграция между группами лиц разных профессий не может быть абсолютно беспрепятственной. Для более полного представления о количественных различиях в получаемых наемными работниками доходах следует упомянуть о человеческом капитале. **Человеческий капитал** — это мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Он формируется как врожденными, так и благоприобретенными качествами человека, при этом граница между ними является достаточно проницаемой. Человеческий капитал рассматривается в экономической теории как запас человеческих качеств, формируемый в течение всей жизни индивида. Инвестиции в человеческий капитал приносят работникам поток доходов. Расходы, связанные с

формированием человеческого капитала, несут сами работники, работодатели и государство. Среди инвестиций в человеческий капитал различаются расходы на образование, здравоохранение и мобильность работника, т. е. затраты на смену места работы.

Наличие устойчивой безработицы может свидетельствовать о том, что на рынке труда отсутствуют условия совершенной конкуренции: свободный перелив ресурсов на различных сегментах рынка труда, гибкая заработная плата, совершенная информация и т. п. Все это способствует устойчивости отклонения заработной платы вверх от ее равновесного значения. При этом часть трудящихся оказывается в положении безработных. О наличии внеконкурентных факторов на рынке труда говорит, например, тот факт, что в последние десятилетия рост безработицы во многих промышленно развитых странах не приводил к снижению заработной платы и установлению полной занятости.

К внеконкурентным факторам можно отнести различные институты.

Во-первых, к ним относится государство, активно регулирующее рынок труда, законодательно лишая заработную плату рыночной гибкости. Государство в различных странах устанавливает минимально гарантированный уровень заработной платы, осуществляет индексацию доходов и т.д.

Во-вторых, профсоюзы, оказывающие большое влияние на уровень заработной платы, как правило, в направлении ее повышения по сравнению с равновесным уровнем.

В-третьих, крупные корпорации тяготеют, как правило, к установлению сравнительно стабильной во времени стандартной ставки заработной платы, отказываясь слишком часто пересматривать ее в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда.

Вот методы, при помощи которых профсоюзы добиваются повышения заработной платы.

Во-первых, профсоюзы могут ограничивать предложение услуг труда.

Это достигается, например, введением высоких иммиграционных барьеров, лоббированием законов о максимальной продолжительности рабочего времени, удлинением срока ученичества при подготовке к той или иной профессии, установлением высоких профсоюзных вступительных взносов с одновременным запрещением принимать на работу лиц, не состоящих в профсоюзе, ограничением трудовой нагрузки и т. п. Сокращение предложения услуг труда при неизменном спросе на них приводит к росту равновесной цены, т. е. ставки заработной платы.

Во-вторых, профсоюзы добиваются повышения обусловленных договором ставок заработной платы, содействуя установлению ее выше равновесного уровня.

В-третьих, профсоюзы могут содействовать росту спроса на услуги труда. При этом могут использоваться любые средства, повышающие спрос на услуги труда, например, проведение рекламных кампаний в пользу того или иного товара. Росту спроса на услуги труда содействует и политика профсоюзов, настаивающих на установлении высоких импортных таможенных тарифов, защищающих какую-либо национальную отрасль и способствующих росту производства внутри страны. В результате увеличивается количество используемого труда и возрастает заработка плата.

Отраслевой профсоюз часто выступает как монополия на рынке труда, при этом его монопольная власть тем выше, чем большая доля работников данной отрасли входит в соответствующий профсоюз.

6.3.Рынок капитала и его структура.

Основной и оборотный капитал.

Равновесие на рынке ссудного капитала

Под **капиталом** на рынке факторов производства понимается **физический капитал**, или производственные фонды или капитальные блага. К капитальным благам относятся здания, производственные сооружения, машины, оборудование, инфраструктура, товарно-материальные запасы. Исследования, посвященные капиталу и

проценту, начиная со второй половины XIX века и вплоть до наших дней, связаны с именами таких известных экономистов, как Е.Бем-Баверк, К.Виксель, И.Фишер, Ф.Найт, Д.Дьюи, В.Парето, Дж. Хикс, П.Самуэльсон и многими другими.

Понятие капитала в экономической теории претерпело значительную трансформацию со времен А.Смита, да и более ранних представлений ученых-экономистов прошлого. В настоящее время принято говорить о капитале в широком смысле слова, т.е. как **ценность, приносящую поток дохода**. С этой точки зрения, капиталом можно назвать и производственные фонды предприятия, и землю, и ценные бумаги, и депозиты в коммерческом банке, и «человеческий капитал», и т.п. Все перечисленные блага приносят поток доходов в различных формах: в виде арендной платы, выплат процентов по депозитам, дивидендов по ценным бумагам, земельной ренты и т. д.

При исследовании рынка капитала важно провести различие между категориями запаса и потока. **Капитал как запас** — это накопленные блага производственного назначения на определенный момент времени. **Инвестиции** на рынке факторов производства подразумевают капиталовложения, которые увеличивают запас физического капитала. Инвестиции, в соответствии с важнейшими разновидностями физического капитала, можно подразделить на инвестиции: а) в жилые здания; б) в машины и оборудование; в) в товарно-материальные запасы.

Итак, напомним, что в самом определении капитала в широком смысле присутствует упоминание о потоке доходов.

Так же, как и при исследовании рынка труда, необходимо различать **капитал и услуги капитала**. Например, ценность станка выступает как капитальный запас, а услуги, предоставляемые этим станком в процессе его эксплуатации, - как поток. В связи с этим мы не должны смешивать цену капитальных благ (цену станков, машин, зданий и т.п.) и цену услуг капитала (денежных единиц за количество машино-часов), которая называется **арендной платой, или рентной оценкой**.

Для покупки и продажи капитальных благ субъектам требуются денежные средства. Поэтому существует рынок *ссудного капитала*. Доход, порождаемый ссудным капиталом, называется процентом.

В экономической науке, так же, как и в бухгалтерском анализе, принято различать основной и оборотный капитал. *Основной капитал* в физической форме представлен зданиями, машинами, сооружениями, т. е. всеми теми капитальными благами длительного пользования, которые теряют свою ценность по мере износа в течение нескольких производственных циклов. *Оборотный капитал* теряет свою ценность в течение одного производственного цикла и представлен сырьем, материалами, запасами, готовой продукции и т. п. В связи с понятием основного капитала необходимо ввести еще одну новую экономическую категорию - амортизацию. *Амортизация* — это обесценение основного капитала в результате его износа. Для возмещения изношенного за весь срок службы основного капитала создается фонд амортизации, куда поступают денежные средства (амортизационные отчисления) после продажи готовой продукции. *Норма амортизации* — это отношение ежегодной суммы амортизационных отчислений к стоимости капитального блага, выраженное в процентах. Нормы амортизации для различных видов машин и оборудования устанавливаются законодательно.

Существуют различные схемы амортизационных отчислений:

- метод прямолинейной амортизации, когда амортизационные отчисления представляют собой одну и ту же сумму в течение срока работы капитального блага;
- метод ускоренной амортизации, когда амортизационные отчисления перечисляются в удвоенном размере;
- метод снижающегося остатка, когда амортизационные отчисления рассчитываются как отношение одной и той же амортизационной нормы (например, 10%), но не к первоначальной стоимости станка, а к его остаточной стоимости на каждый год.

Капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Но для создания капитального блага требуется время, поэтому его можно взять взаймы, т.е. в кредит, но впоследствии кредитору необходимо в обмен отдавать часть произведенного продукта. Разница между суммой потребительских благ, произведенных при помощи и суммой потребительских благ, которой приходится пожертвовать для создания капитала, составляет величину чистой производительности капитала.

Таким образом, производительностью обладает не только труд, но и капитал, так как при помощи капитала можно получить большее количество продукции.

Категория чистой производительности капитала поможет объяснить такие важные понятия в экономической теории, как **доходность капиталовложений и спрос на капитал**.

Чистая производительность капитала — это выраженная в процентах доходность капитала, или норма дохода на капитал. Чистую производительность капитала, выраженную в процентах, еще называют «естественной» нормой процента.

Теперь обратимся к исследованию второго сегмента рынка капитала - **рынка услуг капитала**. Спрос на капитал — это спрос на заемные средства (ссудный капитал), а не просто на деньги. Чисто внешне спрос на ссудный капитал предстает как спрос на определенную сумму денег. Но спрос на деньги как деньги и спрос на ссудный капитал — это не одно и то же. Бизнес предъявляет спрос на заемные средства для осуществления инвестиций, т. е. ему требуется определенная денежная сумма для пополнения производственных фондов.

Спрос на услуги капитала графически выглядит в виде кривой, имеющей отрицательный наклон: по мере вовлечения в производственный процесс все большего количества услуг капитала (при прочих равных условиях) снижается предельный продукт капитала в денежном выражении (MRP_K), или предельная доходность капитала.

Услуги капитала поставляются друг другу фирмами, сдающими в аренду принадлежащее им оборудование. Кривая предложения услуг капитала S_K имеет положительный наклон, потому что те субъекты, которые предлагают услуги капитала, отказываются от альтернативного его применения.

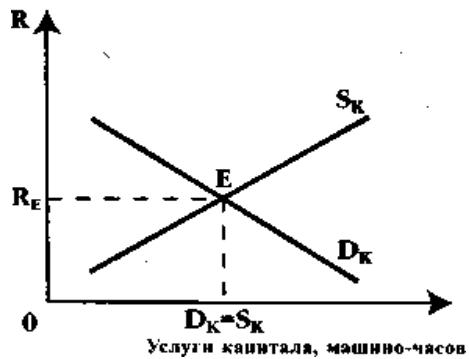


Рис.6.5. Равновесие на рынке услуг капитала

Как видно из рис.6.5, спрос на услуги капитала уравновешивается с предложением услуг капитала при рентной оценке R_E . Любые сдвиги кривых S_K и D_K под воздействием изменений в технологии, потребительских вкусов и предпочтений и т. д. изменят уровень равновесной рентной оценки на рынке услуг капитала.

Аналогично работает механизм спроса и предложения на **рынке заемных средств (ссудного капитала)** – третьего сегмента рынка капитала.

Спрос на рынке заемных средств (рис.6.6 - кривая D_K), как было сказано ранее, определяется потребностью бизнеса в приобретении физического капитала для осуществления инвестиционных проектов. Кривая спроса D_K будет также иметь отрицательный наклон. И объясняется это убывающей предельной производительностью инвестиций по мере того, как увеличивается количество привлекаемого ссудного капитала.

Кривая предложения заемных средств (кривая S_K) будет иметь положительный наклон. Эта кривая отражает не что иное, как предложение сбережений домашних хозяйств. И здесь так же, как и в случае с рынком услуг капитала, причиной именно такой ее конфигурации являются растущие предельные издержки упущенных возможностей.

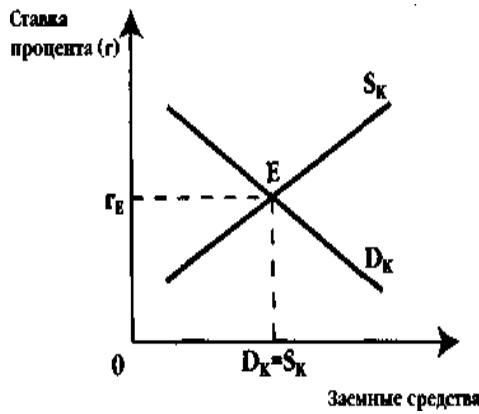


Рис.6.6. Равновесие на рынке заемных средств

При исследовании рынка ссудного капитала и категории процента очень важно еще раз подчеркнуть **роль фактора времени**. Так, кривая S_K свидетельствует о том, что домашнее хозяйство отказывается от текущего потребления своих сбережений, предлагая их в ссуду. Здесь мы сталкиваемся с проблемой, которую в экономической теории называют **межвременным выбором**. Выделенный термин означает выбор экономического субъекта во времени. В данном случае речь идет о выборе между текущим и будущим потреблением денежного дохода домашнего хозяйства.

Речь идет об особенности экономического поведения субъектов рыночного хозяйства, получившей название временного предпочтения. **Временное предпочтение** — это склонность индивидов при прочих равных условиях оценивать текущее потребление или доход выше, чем потребление или доход в будущем. Предполагается, что предпочтение благ настоящих благам будущим представляет собой фундаментальную черту человеческого поведения в любых хозяйственных системах, а не только рыночной. Откладывая распоряжение благами «на потом», мы рискуем, так как срок нашей жизни ограничен, и чем дальше во времени отстоит использование ресурсов или получение доходов, тем сильнее неопределенность наступления этого момента (т. е. реального получения будущих благ).

Для того, чтобы побудить владельца денежного капитала отказаться от

сегодняшнего распоряжения ресурсами, необходимо вознаградить его за такой отказ (за воздержание или ожидание). Другими словами, **процент есть цена отказа от сегодняшнего (текущего) потребления благ.**

Теперь можно на одном графике совместить **кривые спроса и предложения на рынке заемных средств**. Представленный ниже график позволяет нам понять категорию **процента как своеобразную цену равновесия**: в точке пересечения кривых D_K и S_K устанавливается равновесие на рынке ссудного капитала (инвестиционных средств). В точке Е происходит совпадение нормы дохода ссудного капитала (нормы дохода от инвестиций) и нормы временного предпочтения.

Ставкой (нормой) процента называется отношение дохода, полученного от предоставления в ссуду капитала, к величине ссужаемого капитала, выраженное в процентах. Например, величина ссуды составляет 1000 сум., полученный годовой доход 100 сум., тогда норма процента составит $100 \text{ сум} / 1000 \text{ сум.} \times 100\% = 10\%$. На практике, говоря о проценте, подразумевают именно норму, или ставку процента. Равновесная ставка процента, например, 10% означает, что на этом уровне совпадают норма дохода от инвестиций, равная 10%, и норма временного предпочтения, равная 10%.

6.4. Рынок земли. Спрос и предложение земли.

Земельная рента. Цена земли

Важным условием при объяснении категории земельной ренты является факт ограниченности предложения земли. Количество земли - фиксированная величина. Подобной ограниченности не наблюдается при формировании предложения труда или предложения капитала, так как два последних фактора производства являются свободно воспроизводимыми, и могут быть увеличены в ответ на растущий спрос. Этого нельзя сказать о земле, пригодной для выращивания сельскохозяйственной продукции; то же самое относится и к земельным участкам в добывающей промышленности и в строительстве.

Именно **ограниченность, абсолютная неэластичность предложения земли** является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве.

Другой особенностью земельных ресурсов является их **недвижимый характер**. Владелец земельного участка не может перебросить его ближе к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции или к городу, славящемуся своей индустрией развлечений, чтобы получить больший доход.

Вообще термин «земля» употребляется в широком смысле слова. Под ним подразумеваются все блага, данные природой человеку, но над предложением которых он не властен. Это могут быть и сама земля, и полезные ископаемые, и водные ресурсы, и лесные ресурсы. Какие-то участки земли используются как источники полезных ископаемых, другие – для рыболовства, строительства. Но, говоря о земле, мы, прежде всего, имеем в виду ее использование в сельском хозяйстве. В этом случае она служит средством для выращивания определенных сельскохозяйственных культур. Для этого почва должна обладать плодородием, определяемое ее механическими и химическими свойствами. Что касается механических свойств земли, то имеется в виду, что она должна быть достаточно мягкой, но и не слишком плотной. Что касается химических свойств, то она должна содержать легко усваиваемые растениями неорганические элементы. Надо отметить, что человек может изменять состояние почвы, внося органические и химические удобрения, используя механическую обработку и т.п. Исходя из этого свойства, земли можно разделить на изначально данные, так называемые естественные, и создаваемые искусственно. Первая группа свойств включает в себя климатические условия и местоположение участка. Именно эти свойства являются главным, т.к. именно они придают особое значение собственности на землю и определяют особый характер дохода собственников земли.

Одной из важных характеристик земли, как было отмечено выше, является ее ограниченность. Эта ограниченность земельных ресурсов привела

экономистов прошлого к пессимистическому выводу, что население растет быстрее, чем производство пищи на ограниченных земельных участках. Но, если осваивать новые территории для выращивания сельскохозяйственных культур и применять интенсивные технологии, то можно избежать этого. Но надо отметить, что в настоящее время высокий уровень рождаемости в странах Азии, Африки и Латинской Америки вызывает опасение подтверждения мрачных прогнозов. Пока же большая часть проблем по использованию земли возникает не из-за общего объема земельного фонда, а из-за конкретного ее использования. Каждый участок земли можно использовать по-разному и выбор делает человек. Например, увеличив площади для строительства, сокращают тем самым площади пастбищ, повышают площади под пахоту и т.д. Есть другие примеры, когда земельный фонд для конкретного использования остается неизменным. Например, земельные площади в центре крупных городов, занятые учреждениями, офисами, банками, магазинами, кафе и т.д.

Итак, человек каким-то образом может воздействовать на качество земли. Но дело в том, что это воздействие не безгранично. Согласно закону убывающей отдачи настанет момент, когда дополнительные приложения труда, удобрение к земле будут приводить к сокращению дополнительной отдачи и даже к полному ее прекращению. Как говорил А. Маршалл: «Каждое приращение капитала и труда, вкладываемых в обработку земли, порождает в общем пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта, если только указанное приращение не совпало по времени с усовершенствованием агротехники».

Пока спрос на продукцию земли будет маленьким убывающая отдача незаметна или может быть приостановлена, но с ростом спроса тенденция к убывающей отдаче станет непреодолимой.

Аграрные отношения — это составная часть экономических отношений, которые возникают в сельском хозяйстве по поводу владения и использования земли как главного ресурса, а также производства,

распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции.

Земля — необходимое условие любого производства, но в сельском хозяйстве она является и основным ресурсом. Поэтому в данной сфере результаты производства в значительной мере определяются качеством земельных участков, их плодородием, месторасположением относительно рынков сбыта, баз снабжения нужной техникой, минеральными удобрениями и т. п.

Особенность аграрных отношений обусловлена и тем, что земля в сельском хозяйстве является одновременно предметом труда и средством труда.

Вследствие того, что экономические процессы в аграрной сфере тесно переплетаются с природными, возникает **ряд особенностей сельскохозяйственного производства:** природно-климатические условия, структура почвы, биологические факторы влияют на производительность труда и обуславливают рисковать, неустойчивость сельского хозяйства.

Одно и то же количество и качество затраченного труда могут быть представлены разным количеством продукции в зависимости от названных факторов;

— природно-климатические факторы предопределяют и особый ритм сельскохозяйственного производства, его сезонный характер, что порождает сезонные колебания занятости рабочих и выпуска продукции;

— существуют и особенности в использовании техники, финансировании и формировании доходов сельскохозяйственных предприятий в связи с сезонным характером производства. Для выполнения сельскохозяйственных работ необходимо иметь полный комплект техники, однако она используется на протяжении определенного сезона, а в остальное время простоявает;

— окончательный размер доходов в сельском хозяйстве формируется лишь в конце года, после реализации продукции (особенно в земледелии);

— уровень концентрации производства в значительной мере определяется

размерами земельных угодий, их урожайностью и интенсивностью использования;

— специализация производства обусловлена прежде всего географическими и природно-климатическими факторами;

— эффективное использование земли возможно при рациональном комбинировании сельскохозяйственных отраслей, соблюдении биологически обоснованных севооборотов;

— значительная часть произведенной продукции потребляется внутри хозяйств, не принимая товарной формы. Поэтому в аграрной сфере дольше сохраняются натуральные виды производства и доходов;

— широкая комбинация больших, средних и малых хозяйственных единиц разных форм собственности;

- большая зависимость результатов производства от погодных условий требует создания в хозяйствах значительных страховых фондов на случай засухи, наводнения, других стихийных бедствий для обеспечения непрерывного процесса воспроизводства. В создании таких страховых фондов нет необходимости в других отраслях экономики, где природный фактор не влияет или почти не влияет на результаты хозяйствования.

Субъектами экономических отношений в современном аграрном секторе являются: государство, сельскохозяйственные предприятия, индивидуальные производители сельскохозяйственной продукции.

Характер и особенности аграрных отношений определяются прежде всего формой собственности на землю как основного средства производства. В современных условиях собственность на землю в различных странах имеет следующие формы (рис.6.7):



Рис.6.7. Формы собственности на землю

Факторным доходом на землю является рента (R). Для большинства людей понятие «рента» означает кажущуюся очень большой сумму, которую следует платить за жилье. Для руководителя предприятия рента – это выплаты за использование здания завода, оборудования или складского помещения. Но это не совсем так, ибо выплаты процентов за денежный капитал, который был потрачен на строительство всего этого, на заработную плату сторожам, оплату коммунальных услуг и т.д. Поэтому «рента» используется в более узком смысле. **Рента** – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено. Именно фиксированное количество предложения земли и других природных ресурсов отличает ренту от заработной платы, процента и прибыли.

Чтобы раскрыть категорию земельной ренты как факторного дохода нужно иметь представление о таких категориях как землевладение и землепользование. **Землевладение** означает призвание права физического и юридического лица на определенный участок земли. Под землевладением понимают собственность на землю, а реализуют его собственники земли. **Землепользование** означает пользование землей в установленном законом или обычаем порядке. В реальной хозяйственной жизни часто пользователь земли не является ее собственником, т.е. землевладелец и землепользователь – это разные физические или юридические лица.

Особенности предложения земли заключаются в том, что где бы ни использовалась земля, ее предложение всегда абсолютно неэластично. Земля не имеет издержек производства, это «бесплатный и невоспроизводимый» дар природы. В хозяйственном обороте есть определенное количество земли и только, хотя путем внесения удобрений, дренажа, очистки можно сделать землю более пригодной, но от этого больше ее не станет.

То, что земля является бесплатным даром природы вызывало очень много споров по поводу ренты. Специалисты давно утверждают, что рента – незаработанный доход, и не надо платить ренту тем, кто волей истории стал ее

владельцем. Увеличение населения и постоянное количество земли повышают спрос на нее, а значит ее владельцы получают все большую и большую ренту, не производя никаких затрат, поэтому земельная рента должна облагаться 100 % -ным налогом и использоваться на общественные нужды, ибо нет резона изымать только 50 %. Кроме того, Генри Джордж (1879 г.) предложил, чтобы этот налог был вообще единственным налогом, взимаемым государством.

Такое налогообложение земли еще основывалось тем, что налог на землю не влияет на перераспределение ресурсов. Например, вам предлагают работу с заработной платой 2000 долларов, но вы можете отказаться от этой работы, зная, что после выплаты налогов получите всего лишь около 1600 долларов;

аналогично поимущественный налог на здания снижает доходы их владельцев, побуждая перемещать их свои капиталы в другие инвестиционные объекты. Но подобного перемещения нет в случае с землей. Землевладелец, не желая платить налог, может вывести ее из использования, но тогда он не будет получать ренту.

Почему так не поступают? Дело в том, что уровень расходов государства таков, что одного земельного налога не хватит; во-вторых, на практике большинство доходов состоит из заработной платы, процента, прибыли и ренты, и очень сложно определить какая часть дохода приходится на ренту, так как увеличение ее происходит и при помощи других факторов производства; в-третьих, не только землевладельцы получают «незаработанные» доходы: например, вы унаследовали капитал 20-25 лет назад какой-то акционерной фирмы, которая теперь начала процветать. Вы получаете доходы, не производя никаких затрат, поэтому вряд ли уместно взимать налог с нынешних владельцев земли, которые уплатили за нее конкурентную рыночную цену.

Фиксированный характер предложения земли означает, что только **спрос** выступает единственным фактором, определяющим ренту. Эти факторы: цена продукции, выращенной на этой земле, производительность земли, которая зависит от количества и качества используемых в сочетании с землей других

ресурсов.

Известно, что цены на другие ресурсы имеют побудительную функцию. А именно, рост цен на имущественные ресурсы будет побуждать увеличивать их предложение. Также более высокая заработная плата будет побуждать все большее количество людей влияться в рабочую силу и выходить из нее при низкой зарплате.

С землей не так. Какой бы величине не равнялась рента, предложение ее будет всегда неизменно! Если производитель и владелец земли одно и то же лицо, то не возникает проблем политического или морально-этического характера по присвоению дохода. А если землевладелец и землепользователь – это разные лица, то в этом случае можно говорить о наличии **абсолютной земельной ренты**, порождаемой отношениями собственности на землю. Рента как экономическая категория является не просто доходом от фактора производства. Она является доходом от фактора производства, предложение которого неэластично ввиду его ограниченности.

Как правило, в рыночной экономике, как было сказано выше, землевладелец и землепользователь не являются одним лицом. Производителями продукции являются арендаторы. В этом случае рента выступает в форме арендной платы. Величина ее должна выражаться в уравновешивающей цене. Так как предложение земли является абсолютно неэластичным, то графически кривая предложения земли будет представлять собой вертикальную линию (рис.6.8). Точка пересечения кривых спроса на землю и ее предложения есть уровень земельной ренты (арендной платы).

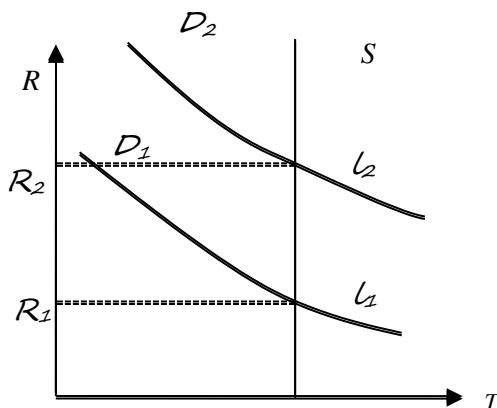


Рис.6.9. Образование земельной ренты
108

Если уровень арендной платы повысится и превзойдет уровень точки пересечения кривых спроса и предложения, тогда предложение земли превысит спрос на нее. В этом случае землевладельцы будут испытывать трудности со сдачей земли в аренду и будут снижать ставки арендной платы.

Если уровень арендной платы понизится ниже точки пересечения кривых спроса и предложения, то спрос на землю превысит ее предложение и тогда землевладельцы будут повышать арендную плату. И земельная рента будет равна, если кривая спроса не пересечет кривую предложения. Такая ситуация наблюдалась в эпоху «свободных земель» в США.

Теперь выясним, чем объясняются различия в производительности земли? Эти различия объясняются, главным образом, в различиях в качестве земли, ее плодородии, климатических факторов (дожди, температура). Одно дело земли в средней полосе России, менее пригодными являются земли в Голодной степи и совсем не пригодны пустынные земли Кызыл кумов. Наиболее высокую ренту даст чернозем, меньшую – Голодная степь и совсем никакой ренты не даст пустыня. Это значит, что владельцы лучших участков земли будут получать более высокий доход, т.е. дифференциальную ренту (табл.6.1 – цифры условные).

Таблица 6.1

Образование дифференциальной ренты

Участки	Издержки про-ва, сум	Урожай-ность, ц	Норма прибыли, %	Цена про-ва, сум	Дифференциальная рента, сум
I	10000	100	20	12000	0
II	10000	200	20	24000	12000
III	10000	300	20	36000	24000

Если взять для сравнения три участка земли и считать самым

плодородным третий, а наименее плодородным первый, то у третьего производителя будут самые низкие издержки производства, у второго производителя издержки будут выше, а у первого производителя – самые высокие и он только возместит свои издержки. Производители второго и третьего участков получат доходы, разные по величине. Этот разный по величине доход и является дифференциальной рентой.

Дифференциальная рента – это доход, полученный в результате использования ресурсов более высокой производительности или более выгодным местоположением к рынку сбыту. Почему так происходит?

В сельском хозяйстве в отличие от промышленности ориентируются не на средние условия производства, а на худшие, чтобы владельцы худших участков земли также были заинтересованы в обработке своего участка и могли получить прибыль. В нашем примере худшим является 1-й участок и поэтому владельцы остальных участков будут продавать свою продукцию по 12000 долл. за каждые 100 ц урожая и владелец второго участка при этих же затратах вырастил 200 ц, поэтому он продаст свой урожай за 24000 долл., а владелец третьего участка свои 300 ц продаст за 36000 долл. Таким образом, владелец второго участка получит дополнительный доход в размере 12000 долл. (24000-12000), а владелец третьего участка – 24000 долл. (36000-12000). Это и есть дифференциальная рента. Если исключить из обработки первый участок, то худшим станет второй и дифференциальная рента на нем исчезнет, а с третьего участка будет получена дифференциальная рента в размере 12000 долл. (36000-24000).

Важным фактором при объяснении различной земельной ренты является также местоположение земли. При прочих равных условиях арендаторы будут платить больше за единицу площади земли, которая стратегически расположена выгоднее по отношению к материалам, труду и потребителям. Вот почему в крупных столичных городах земельная рента выше.

Иногда владельцы земельных участков получают **монопольную (квази) ренту** – доход, который обусловлен более или менее продолжительной

ограниченностью предложения какого-либо ресурса. Любая фирма будет получать квази-ренту до тех пор, пока конкуренция не расширит объем предложения в данной отрасли и не понизит ренту. Например, владелец земельного участка, только у которого выращиваются особые сорта сельскохозяйственной продукции – винограда, кофе, пшеницы, тонковолокнистого хлопка и др. – или на данном земельном участке обнаружена алмазная трубка или золотой прииск, или если жилой дом находится в комфортабельном районе, то его владелец будет получать более высокую арендную плату.

Так же, как и другие ресурсы, существуют альтернативные варианты использования земли. Хороший участок можно использовать и для выращивания различных зерновых, разведения скота, строительства. Поэтому конкретные фирмы должны платить платежи, исключающие иное применение земли и такие платежи для фирм, являются издержками.

В законе Республики Узбекистан «Об аренде» отмечено: «Аренда представляет собой основанное на договоре срочное безвозмездное владение и пользование землей, иными природными ресурсами, а также имуществом, необходимым арендатору для самостоятельного осуществления хозяйственной или иной деятельности.

В странах с рыночной экономикой земля имеет товарную форму, т.е. она покупается и продается. На землю предъявляется спрос, как и на другие ресурсы, поэтому она имеет цену. Покупатель земли обычно покупает землю ради дохода, который она может принести, т.е. ренту. Но, с другой стороны, у владельца денежных средств всегда есть альтернатива – положить их в банк и получить процент. Поэтому цена земли рассматривается как дисконтированная стоимость и зависит, во-первых, от земельной ренты и, во-вторых, от величины ссудного процента:

$$\text{ЦЗ} = \frac{\text{Рента}}{\text{ссудный процент}} * 100\%$$

Из формулы видно, что чем больше рента и чем меньше ссудный

процент, тем дороже будет стоить земля. Но на практике цена земли зависит от таких факторов, как растущий спрос на землю для несельскохозяйственных целей. Например, бум строительства особняков. Резко растет спрос на землю в период роста инфляции.

6.5. Предпринимательская способность и прибыль.

Функции и источники экономической прибыли

Предпринимательский ресурс (предпринимательский потенциал, предпринимательские способности, предпринимательство) — это способность к эффективной организация взаимодействия остальных экономических ресурсов — труда, земли, капитала, знаний — для осуществления хозяйственной деятельности.

К предпринимателям относят владельцев компаний и менеджеров, не являющихся собственниками компаний, а также тех организаторов бизнеса, которые сочетают в одном лице владельцев и управляющих.

Благодаря предпринимательству приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы — труд, капитал, земля, знание и информация. Инициатива, риск и умение предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост.

Предпринимательская способность как ресурс имеет свою специфическую оплату — **предпринимательский доход**. В реальной хозяйственной жизни его трудно выделить, тем не менее, это не абстрактная экономическая категория. Предпринимательский доход — это та плата, которую получает предприниматель за свою организаторскую работу по объединению и использованию ресурсов, за риск убытков от использования этих ресурсов и за хозяйственную инициативу.

В экономической теории **предпринимательский доход** делят на две части — нормальную прибыль и экономическую прибыль. К первой относят как бы гарантированный доход предпринимателя, своего рода его **заработную плату**. Ко второй — плату за риск, инновации. Величина

предпринимательского дохода колеблется прежде всего за счет второй составляющей.

Расширение и совершенствование предпринимательской деятельности прямо связано с возрастанием значения функций, выполняемых предпринимателем.

Первая функция – ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы объективные факторы (средства производства) и субъективные, личные (работники со своими знаниями и умениями).

Вторая функция – организаторская. Ее существо: обеспечить такое соединение и комбинирование факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели.

Третья функция предпринимателей – творческая, связанная с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции. В связи с усилением функции, связанной с инновациями (внедрением новинок в производство), создается новый экономический климат для предпринимательства. Быстро растет рынок научно-технических разработок или венчурного бизнеса, занятого внедрением новинок техники и технологий. Совершенствуется информационная инфраструктура предпринимательства – расширяется доступ к полезной информации в государственных органах, укрепляются патентно-лицензионные службы, развивается сеть банковых информационных данных, накапливаемых с помощью электронно-вычислительных машин, и др.

Что касается **экономической прибыли**, то к ней относят плату за тот управленческий труд, который ведет к достижению уровня прибыли выше минимально допустимого. Поэтому в экономической прибыли можно выделить такие элементы, как плата за риск, инновации, монопольную власть и т.д.

Величина предпринимательского дохода колеблется, прежде всего, за счет изменений экономической прибыли.

Как экономическая категория **прибыль** отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в форме денежных накоплений, и выполняет **ряд функций**.

Во-первых, **прибыль характеризует экономический эффект**, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно.

Такого универсального показателя и не может быть. Именно поэтому при анализе производственно - хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется *система показателей*.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат.

Во-вторых, **прибыль обладает стимулирующей функцией**. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, **прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней**. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Существует три основных источника получения прибыли.

Первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий;

Второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно метающуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга.

Величина прибыли в данном случае зависит:

во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.);

в-третьих, от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли);

в-четвертых, от структуры снижения издержек производства;

Третий источник вытекает из инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Вопросы для контроля:

1. Почему спрос на ресурсы является производным?
2. От каких факторов зависит спрос на ресурсы?
3. Дайте характеристику труду как фактору производства.

4. Что такое производительность и интенсивность труда.
5. В чем различие номинальной и реальной зарплаты?
6. Назовите причины дифференциации ставок заработной платы.
7. Как формируется заработная плата на чистоконкурентном и монополистическом рынках труда?
8. Какое воздействие оказывают профсоюзы на величину зарплаты?
9. Дайте определение ренте и ее видам.
10. Назовите функции предпринимательства?
11. Что такое предпринимательский доход?
12. Назовите функции и источники прибыли.

МОДУЛЬ 3. Макроэкономика

Тема 7. Основные макроэкономические показатели

7.1. Национальная экономика, ее структура

Мы приступаем к изучению следующего раздела экономической теории – макроэкономики. Макроанализ предполагает рассмотрение экономических процессов и явлений на уровне национального хозяйства в целом.

Деятельность субъектов макроэкономики должна быть направлена на достижение основных макроэкономических целей общества:

- стабильный уровень производства – ежегодное увеличение объема производства под воздействием различных факторов без резких изменений.;
- стабильный уровень цен - цены устанавливаются на основе рыночной конкуренции и не должны расти слишком быстро;
- высокий уровень занятости – каждый желающий может получить работу по соответствующей специальности;
- поддерживание равновесного платежного баланса - равновесие между экспортом и импортом;

Эти цели не достигаются сами по себе, являются результатом функционирования воспроизводственной системы в целом.

Приобретение в сентябре 1991 года экономической независимости Узбекистаном дало возможность использовать все природные, минерально-сырьевые богатства, весь потенциал страны в интересах своего народа и его будущего. Появление новых энергетических, машиностроительных и других отраслей промышленности, строительство множества крупных сооружений, предприятий, заводов и фабрик, достижение зерновой и топливной независимости, последовательные темпы роста являются результатами структурных преобразований в экономике, усиления процессов модернизации, обновления, диверсификации, укрепления национальной независимой экономики. В стране создан ряд самостоятельно функционирующих институтов рыночной инфраструктуры: торговые, рыночные, биржевые, финансовые, банковские, кредитные, налоговые, страховые, таможенные системы и другие отрасли функциональной экономики.

Таким образом, в Узбекистане сформирована новая, самостоятельно развивающаяся национальная экономика, основанная на свободных, современных рыночных отношениях и служащая интересам своего народа, своей нации.

Национальная экономика представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из множества взаимосвязанных экономических элементов. Вся совокупность сложившихся на практике отношений между данными элементами характеризует структурное строение экономики.

Национальная экономика – это целостная экономика, включающая в себя все отрасли и сферы, экономику на микро- и макроуровне, функциональную экономику, множество инфраструктур. Сложившаяся структура национальной экономики является результатом развития общественного разделения труда.

Структурное строение национальной экономики на макроуровне проявляется в качестве отношений между следующими:

- имеющиеся производственные ресурсы;

- объём распределения ресурсов между экономическими субъектами, обособленными на основе общественного разделения труда;
- объёмы производства экономических субъектов;
- составные части национального продукта, формирующиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

В простейшем виде структуру национальной экономики можно представить в виде следующей схемы (рис.7.1).

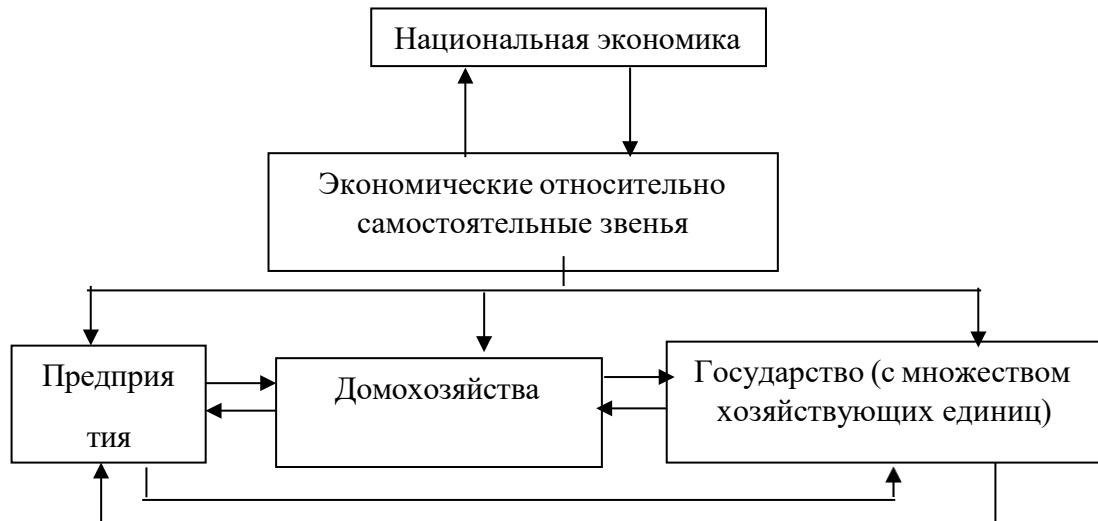


Рис.7.1. Структура национальной экономики

Для нормального функционирования и устойчивого роста национальной экономики требуется наличие взаимосвязей между всеми отраслями и сферами производства и их равновесное развитие. На формирование структуры национальной экономики влияют такие факторы, как существующая рыночная конъюнктура, емкость и степень монополизации рынков, участие страны в международном разделении труда, уровень развития производительных сил, масштабы, характер и темпы развития научно-технического прогресса, качество производственных ресурсов, обеспеченность территорий земельной площадью и объектами инфраструктуры, экологическое состояние.

7.2. Макроэкономические показатели

Проблема измерения уровня экономического развития поднималась еще экономистами 17-18 вв., такими как У.Петти в Англии, П.Буагильбер во Франции и вызвана была практическими целями государства: введением наиболее эффективного налогообложения доходов, собственности сбережений.

Однако систематическое измерение общественного продукта стало формирование методических основ макроэкономики, т.е. с середины 20 века.

Рассмотреть итоги деловой активности населения стран на разных стадиях производства, распределения и использования национального продукта позволяет система национальных расчетов (СНС) или национальное счетоводство. Для экономики государств СНС играет такую же роль, как бухгалтерский учет для предприятия, разница состоит в использовании макроэкономических показателей.

Первая СНС создана С. Кузнецом в 1933 году. Он подготовил данные о национальном доходе США за 1929-1932 гг. В настоящее время используется методика СНС подготовленная статистической комиссией ООН в 1993 году. К основным показателям СНС относятся: валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, чистый внутренний продукт и другие показатели.

Роль макроэкономических показателей характеризуется не только как описательный инструмент, функции их значительно шире. Они представляют экономическую деятельность таким образом чтобы:

- помочь разработать экономическую политику государства;
- составить экономические прогнозы;
- провести сравнительный анализ, оценку уровня развития различных государств;

Все макроэкономические показатели являются агрегированными. Это означает, что это объединенные совокупные величины. Они делятся на две группы: потоки и запасы.

ПОТОКИ – это совокупность благ, которая была произведена или использована в течении определенного периода времени (год, квартал, и т.д.). Например, произведенная, в данном году сельскохозяйственная продукция.

ЗАПАСЫ — это количество товаров и услуг, труда, денег на определенный момент времени. Например, количество рабочей силы на 1 января 2020 года.

Между потоками и запасами существует взаимосвязь, потоки вызывают изменения в запасах. Но при определенных обстоятельствах показатели запасов и потоков могут изменяться независимо друг от друга.

Экономическая теория и статистика для измерения объема национального производства используют ряд показателей, среди которых важное место занимает ВВП (ВНП).

ВВП (GDP – gross domestic product) – валовой внутренний продукт – рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год.

ВНП (GNP – gross national product) - рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных страной за год.

Пример 1. Предположим, американская консалтинговая компания работает в Узбекистане и предоставляет услуги всем участникам узбекского рынка. Стоимость оказанных ею услуг за год должна учитываться как составная часть ВВП Узбекистана, но не ВНП Узбекистана. В то же время стоимость этих услуг должна войти в состав американского ВНП, не изменяя величины американского ВВП.

Пример 2. Допустим, гражданин Узбекистана, временно проживающий в США, получает дивиденды по акциям компании «Узбекистон хаво йуллари». В этом случае годовая сумма его дивидендов должна отразиться в ВНП Узбекистана и американском ВВП. Таким образом, в полностью открытой экономике ВВП будет равен ВНП. В открытой экономике разница между ними – это непосредственная деятельность иностранных фирм на национальной территории, отечественных фирм за рубежом, совместных предприятий и т.д. Как правило, различие между показателями ВНП и ВВП незначительно, в

пределах нескольких процентов.

ВВП и ВНП – не единственные макроэкономические показатели. В экономической теории используются и другие показатели, рассчитанные на основе ВВП: чистый внутренний продукт (ЧВП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД) и располагаемый доход (РД).

Чистый внутренний продукт ЧВП (NDP – net domestic product) – это ВВП без амортизационных отчислений на восстановление износа основных средств производства. ЧВП показывает годовой объем производства, который экономика может использовать, не сокращая производственные возможности будущих периодов.

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - A$$

Национальный доход НД (NI – national income) – сумма всех доходов по использованным в течении года производственным ресурсам, т.е. сумма заработной платы, ренты, процента и прибыли. Национальный доход - это рыночная стоимость вновь созданных за год товаров и услуг. Чтобы перейти от ВВП к НД нужно вычесть из ВВП амортизационные расходы и косвенные налоги на бизнес:

$$\text{НД} = \text{ВВП} - A - T \text{ или } \text{НД} = \text{ЧВП} - T$$

Различают производственный и использованный национальный доход. Произведенный национальный доход – это весь объем вновь созданной стоимости товаров и услуг. Использованный национальный доход получается вычитанием из произведенного НД потерь, стихийных бедствий, ущерба при хранении и т.п., а также внешнеторгового сальдо.

Национальный доход используется на потребление и накопление. Потребление – это часть национального дохода, направляемая на текущее потребление. Накопление – часть национального дохода, направляемая на капиталовложения, инвестиции в строящиеся объекты, НТП. Накопление обеспечивает развитие производства, возможность потребления в будущем. Как правило, большая часть НД идет на потребление, но в периоды спада экономики, безработицы инфляции правительство под давлением

общественного мнения и требований популистов может пойти на увеличение текущего потребления за счет сокращения накопления. Но такая экономическая политика негативно скажется в будущем. В период подъема накопляемая часть НД может быть увеличена за счет сокращения потребления.

Кроме показателей ЧВП и НД, используется показатели личного дохода (ЛД) и располагаемого дохода (РД).

Личный доход ЛД (PI – personal income) – денежный доход физического лица, складывающийся из заработной платы и дополнительных платежей, включая дивиденды, проценты, ренту, премии, трансферты. Личный доход выполняет несколько функций, наиболее важные из них: воспроизводственная, стимулирующая, статусная, регулирующая (распределительная), производственно-долевая.

Понятие “личный доход” охватывает все виды доходов, начисленных в денежных и натуральных формах (независимо от источников финансирования), включая денежные суммы, начисленные физическим лицам в соответствии с законодательством за не проработанное время (ежегодный отпуск, праздничные дни и т.п.). В рыночной экономике основными источниками личных доходов являются:

- трудовая деятельность персонала, работающего по найму, и лиц свободных профессий;
- предпринимательская деятельность;
- собственность;
- средства государства и предприятий, распределенные в соответствии с принадлежностью к определенной социальной группе и категории персонала;
- личные подсобные хозяйства.

Значительное влияние на получаемые населением доходы оказывают выплаты по программам социальной помощи со стороны государства. Сюда относятся пенсионное обеспечение, выплаты на содержание нетрудоспособных, различных пособий, стипендий студентам и учащимся. Их особенность в отличие от заработной платы, состоит в характере получения,

независимом от количества и качества труда. Иначе говоря, трансферты – это операции, при которых товары, услуги или денежные средства предоставляются в одностороннем порядке без получения какого-либо эквивалента взамен. Социальные трансферты в натуральной форме состоят из товаров и нерыночных услуг, предоставляемых конкретным домашним хозяйствам из федерального и местных бюджетов и общественных организаций бесплатно.

Располагаемый личный **доход РЛД** (Disposal Personal Income - DPI) — это доход, используемый, т.е. находящийся в распоряжении домохозяйств. Он меньше личного дохода на величину индивидуальных налогов, которые должны заплатить собственники экономических ресурсов в виде прямых (в первую очередь, подоходных) налогов.

Взаимосвязь показателей СНС:

А. Валовой внутренний продукт минус амортизация =

Б. Чистый внутренний продукт минус косвенные налоги =

В. Национальный доход минус взносы на социальное страхование, минус налог на прибыль, минус нераспределенные прибыли корпораций

Плюс трансфертные платежи =

Г. Личный доход минус налоги на личный доход =

Д. Располагаемый доход.

7.3. Валовой внутренний продукт и методы его расчета

При подсчете ВВП следует исходить из следующих условий. Все, что будет произведено в стране, будет продано. Следовательно, можно просто подсчитать, сколько тратят потребители – конечные пользователи произведенной продукции - на ее покупку. Таким образом, можно представить ВВП как сумму всех расходов, необходимых для того, чтобы выкупить на рынке весь объем производства.

С 1993 г, согласно новой Системе национальных счетов, Валовой национальный продукт переименован в валовой национальный доход (ВНД). Однако национальные статистики некоторых стран продолжают

придерживаться прежней терминологии.

При анализе этого показателя следует обратить внимание на три момента:

- термины "Валовой" и "национальный" означают, что речь идет о совокупной продукции, изготовленной в рамках национальной экономики;
- для расчета ВВП используется рыночная стоимость, которая измеряется деньгами, поэтому ВВП всегда денежный показатель;
- учитывается только конечная продукция, то есть продукция, производимая в течение года для конечного потребления.

Исключаются также все промежуточные товары, которые используются для перепродажи. Это связано с тем, что в стоимость конечных продуктов уже входят промежуточные сделки. Таким образом, исключается двойной счет, и учитывается только добавленная стоимость, созданная на каждой промежуточной стадии производства.

При расчете ВВП исключаются все непроизводственные сделки, которые не способствуют увеличению количества производимой в экономике продукции. Непроизводственные сделки бывают двух типов: чисто финансовые сделки и торговля подержанными товарами.

Чисто финансовые сделки подразделяются на три категории:

- государственные трансфертные платежи. К ним относятся выплаты социального страхования, пособия, пенсии. Особенность этих платежей в том, что они не вносятся вклад в текущее производство;
- частные трансфертные платежи. Данные платежи представляют собой передачу средств от одного частного лица к другому (подарки, карманные деньги);
- сделки с ценными бумагами. Операции на фондовом рынке представляют собой обмен бумажными эквивалентами и не участвуют в реальном производстве. Вместе с тем в процессе выпуска и продажи ценных бумаг деньги поступают от владельцев сбережений к предпринимателям, которые зачастую тратят их на приобретение инвестиционных товаров.

Таким образом к непроизводственным сделкам относятся:

- финансовые операции;
- операции с ценными бумагами (купля-продажа акций и облигаций);
- трансфертные платежи;
- перепродажа подержанных вещей;
- работа "на себя" в своем домашнем хозяйстве;
- бартерный обмен;
- доходы теневого бизнеса.

Основанием для исключения из ВВП сумм продаж подержанных товаров является тот факт, что подобные продажи не отражают текущего производства и включают двойной счет.

Для измерения Валового национального продукта используют три способа:

- *по расходам* на покупку общего объема произведенной в данном году продукции (метод конечного использования);
- *по доходам*, полученным в стране от производства продукции в данном году (распределительный метод);
- *по сумме добавленных стоимостей*.

Анализ валового продукта методом добавленной стоимости позволяет выявить степень участия отдельных отраслей в создании валового продукта. Метод добавленной стоимости предполагает сложение стоимости, добавленной на каждой стадии производства продукта. Добавленная стоимость равна стоимости произведенной продукции за вычетом стоимости промежуточной продукции.

Добавленная стоимость включает такие элементы как:

- заработная плата;
- прибыль;
- процент за кредит;
- амортизация;
- расходы на рекламу, транспорт.

В целом для экономики сумма добавленной стоимости должна равняться

рыночной стоимости всей конечной продукции и услуг.

Для правильно расчета ВВП все товары и услуги, произведенные в течение года, необходимо просуммировать только один раз. Большинство товаров продаются несколько раз, как составные части конечного продукта. Конечным считается продукт, который приобретается для конечного потребления, а не для дальнейшей переработки или перепродажи. Если покупка осуществляется с целью дальнейшей переработки или перепродажи, то данный продукт является промежуточным. К промежуточным товарам относится сырье, топливо и т.д., например, картофель, купленный отдельной семьей – это конечный продукт, а картофель, купленный столовой для приготовления пищи, – промежуточный продукт. Для того чтобы избежать повторного счета и завышения ВВП, при подсчете суммируются только продажи конечных продуктов, а продажи промежуточных продуктов исключаются. Рассмотрим это на примере. Предположим, что процесс производства муки до того, как она попадет к конечному потребителю, включает три стадии: выращивание пшеницы, помол и розничная торговля. Растениеводческая ферма поставляет пшеницу на мукомольный комбинат по цене 1000 сум за кг, где производят помол и продают муку по цене 1500 сум за кг. На данной стадии к стоимости зерна добавляется 500 сум за счет издержек производства (заработка рабочим, амортизация, плата за электроэнергию и т.д.) далее мука поступает в розничный магазин, где реализуется конечному потребителю по цене 2000 сум за кг. К стоимости муки добавляются еще 500 сум за счет транспортных расходов и услуг по продаже. В итоге добавленная стоимость составит 2000 сум ($1000+500+500=2000$). Эта стоимость и должна будет включена в ВВП, а не сумма стоимости всех продаж – 4500 сум.

Таблица 7.1

Добавленная стоимость при 3-х стадийном производственном процессе

Стадии производства	Цены реализации, сум	Добавленная стоимость, сум
Предприятие 1: растениеводческая ферма	1000	1000
Предприятие 2: мукомольный комбинат	1500	500
Предприятие 3: розничный магазин	2000	500
Общая стоимость продаж	4500	-
Добавленная стоимость	-	2000

Таким образом, при подсчете ВВП учитываются добавленные стоимости – рыночные цены продукции предприятий за вычетом стоимости использованных в процессе производства материалов и полуфабрикатов, изготовленных другими предприятиями. В экономическом смысле добавленная стоимость – это вклад предприятия в общую величину произведенной продукции.

В связи с тем, что количество производителей товаров и услуг огромно, данный метод расчета требует значительных затрат и усилий. В мировой практике используются другие методы.

Общие принципы измерения достаточно просты. Рассмотрим рис.7.1, который показывает кругооборот денежных доходов и расходов в экономике, где отсутствует вмешательство государства и не происходит накопление капитала.

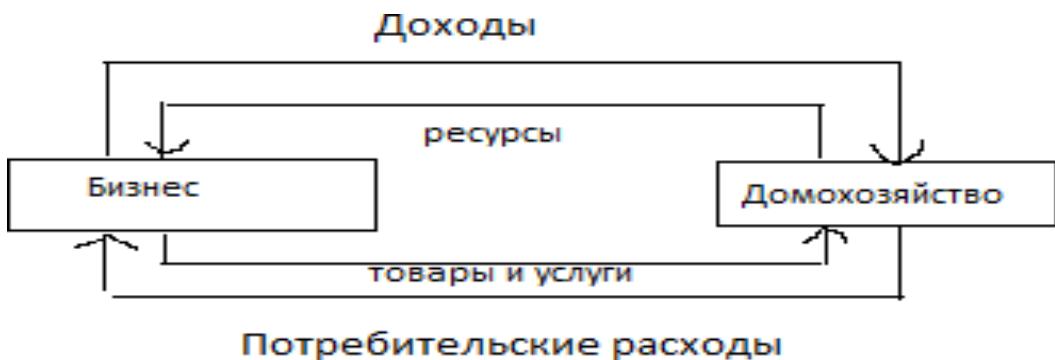


Рис.7.1. Кругооборот денежных доходов и расходов в экономике

Нижняя часть рисунок 7.1 показывает денежные расходы населения в сфере конечного потребления – количество товаров и услуг, потребляемых населением, – один из методов вычисления ВВП.

Верхняя часть – количество издержек или доходов, получаемых населением от предпринимателей – также способ измерения ВВП.

Можно посмотреть на эту же проблему и с другой стороны. То, что затрачено потребителями на покупку товаров. Получено в виде дохода теми, кто участвовал в их производстве. Доход от продажи произведенных товаров используется на выплату заработной платы рабочим, ренты владельцу земли (если предприятие расположено на земле, принадлежащей другому владельцу), процента по кредитам, полученным от банка, прибыли – дохода владельца фирмы.

В соответствии с таким подходом выделяют два способа подсчета ВВП:

а) по **расходам** = $C + I + G + X$

Потребительские расходы (C - consumption) включают в себя расходы домохозяйств на приобретение различных видов товаров и услуг (расходы на питание, одежду), жилье, товары культурно-бытового и хозяйственного назначения и все виды услуг, оплачиваемые населением, кроме строительства жилья, которое относится к инвестициям и продаж подержанных вещей. Включение продаж подержанных вещей приведет к завышению объема ВВП, так как их стоимость уже была учтена ранее. Например, предположим. Вы продаете свой холодильник «Сино» 2018года выпуска приятелю. Данная

сделка должна быть исключена из подсчета ВВП, т.к. она уже была учтена в 2018г. и в текущем году не связана с увеличением выпуска продукции. Соответственно, если вы купили новый холодильник и через неделю продали его соседу, то данную сделку перепродажи исключают из подсчета ВВП, т.к. стоимость холодильника была включена в ВВП, когда вы его первоначально купили.

Валовые частные инвестиции (I- investments) – это не государственные капиталовложения в производство. К ним относят станки, машины, оборудование, производственное и жилищное строительство, увеличение запасов производственных ресурсов. Различают валовые частные и чистые частные инвестиции. Валовые частные инвестиции – это капиталовложение в производство, предназначенные для возмещения потребленных в процессе производства оборудования, станков, машин, зданий и сооружений (амортизация), а также прирост инвестиций.

1. I - валовые частные внутренние инвестиции (инвестиционный спрос предприятий и домохозяйств): конечные покупки оборудования, производственных помещений, то есть элементов основного капитала;

2. инвестиции в жилье (домохозяйства, покупающие собственный дом, считаются инвесторами);

3. инвестиции в прирост товарных запасов (если эти запасы сокращаются, то величина инвестиций в запасы отрицательная). Термином "внутренние" характеризуются вложения жителей именно данной страны, которые, впрочем, вовсе не обязательно должны быть направлены на покупку отечественных инвестиционных товаров. К инвестициям как элементу ВНП, естественно, не относится купля-продажа ценных бумаг (фиктивного капитала): инвестиционный спрос включает только добавления к физическому запасу капитала, но не покупку акций и облигаций и не вложения в так называемый человеческий капитал (в используемые в процессе производства знания и способности людей). Интересно, что если покупка муки индивидуумом считается потребительскими расходами, то аналогичная

покупка магазином признается инвестициями в запасы.

4. Чистые частные инвестиции характеризуют дополнительные капиталовложения, произведенные в течение данного года, т.е. чистые частные инвестиции равны разнице между валовыми частными инвестициями и амортизацией.

К инвестициям не относятся сделки с ценными бумагами, т.к в данном случае происходит только обмен существующими активами без увеличения текущего производства.

Государственные закупки товаров и услуг (G - government) – это расходы республиканских и местных государственных органов на приобретение конечной продукции предприятий, закупку ресурсов для нужд государства и оплату нанимаемых работников (школы, библиотеки, больницы, парки и т.п.) В государственные расходы не включаются трансфертные платежи (пенсии, стипендии и т.п.), поскольку они не приводят к увеличению текущего ВВП: пенсионеры, безработные, студенты ничего не производят и поэтому не вносят никакого вклада в создание ВВП.

Чистый экспорт (Xn – net export) – это разность между экспортом и импортом, которая показывает на сколько иностранные расходы на приобретение товаров и услуг, произведенных в данной стране, превышают расходы данного государства на приобретение товаров и услуг, произведенных в других странах.

При расчете ВНП по доходам суммируются все виды факторных доходов, а также два компонента, не являющихся доходами: амортизационные отчисления и чистые косвенные налоги на бизнес (налоги минус субсидии).

В составе ВНП обычно выделяют следующие виды **факторных доходов (критерием служит способ получения дохода)** = $W + R + r + P + T + A$;

W – вознаграждение за труд наемных работников (заработная плата, премии и др.);

R – рентные платежи, представляющие собой доходы, получаемые владельцами недвижимости;

r – процент, представляющий собой выплаты денежного дохода поставщикам денежного капитала;

P – прибыль состоит из 1) доходов от собственности или доходов некорпоративного предпринимательского сектора (доходы предприятий, находящихся в индивидуальной собственности, партнерских товариществ и кооперативов); 2) прибыли корпораций, которые могут быть использованы тремя способами: а) в виде налогов на прибыль корпораций – доход получает государство; б) в виде дивидендов – прибыль корпораций выплачивается акционерам; в) в виде нераспределенных прибылей корпораций (то, что остается от уплаты налогов и дивидендов), которые инвестируются либо сразу, либо в будущем на создание новых заводов и покупку оборудования.

A - Амортизация в виде бухгалтерской записи есть ежегодные отчисления, которые показывают объем капитала, потребленного в ходе производства в течение определенных лет. Амортизационные отчисления называются отчислениями на потребление капитала, т.е. на покупку инвестиционных товаров, потребленных в процессе производства ВНП данного года. Амортизация не является прибавкой к чьему-либо доходу, она говорит о том, что часть ВНП данного года должна быть отложена для замещения в будущем машин и оборудования, потребленных в процессе производства конечных товаров и услуг.

T - Косвенные налоги на бизнес включают общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины. Этот приток косвенных налогов на бизнес является незаработанным доходом, поскольку государство не вносит никакого вклада в обмен на поступления от налогов.

Оба метода расчета ВВП: «по потоку расходов» и «по потоку доходу» являются равноценными и дают одинаковое значение ВВП.

7.4. Номинальный и реальный ВВП. Индекс цен

Для анализа динамики макроэкономических показателей большое значение имеет уровень цен, поскольку ВВП и другие макроэкономические

показатели могут возрастать как за счет увеличения объема произведенных товаров и услуг, так и за счет повышения их цен. Для сопоставления ВВП разных лет вводятся понятия номинального и реального валового внутреннего продукта.

Выделяют номинальный и реальный ВВП (nominal and real GDP).

Номинальный ВВП — стоимость всех конечных товаров и услуг рассматриваемого региона или государства, выраженная в текущих рыночных ценах. Вследствие этого номинальный ВВП зависит от изменений индекса цен и доходов рассматриваемой экономики. Номинальный ВВП растёт при инфляции в связи с ростом цен на продукцию и услуги. И наоборот, падает при дефляции в связи с падением цен. Так, уровень инфляции в 5 %, при неизменном уровне производства товаров, ведёт к росту ВВП тоже на 5 %.

Номинальный ВВП — это ВВП, измеренный в текущих ценах. Реальный ВВП измеряется в постоянных ценах (ценах базисного года). Для расчета реального ВВП применяется индекс цен и дефлятор ВВП, называемый индексом Пааше.

$$\text{Индекс цен (дефлятор) ВВП} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в ценах текущего года}}{\text{рыночной корзины в ценах базисного года}} * 100\%.$$

$$I_P = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_0 Q_{1_n}}$$

В реальном ВВП учитывается, в какой степени рост ВВП определяется реальным ростом производства, а не ростом цен. Реальный ВВП может быть выражен как в ценах предыдущего, так и любого другого года, взятого за базис.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП (в сотых долях)}}$$

Рыночная корзина — это набор товаров, приобретенных покупателем в рамках одной отдельно взятой транзакции.

В состав рыночной корзины при расчете дефлятора ВВП входят как стоимость потребительских товаров и услуг, так и цены инвестиционных товаров, товаров, покупаемых правительством, экспортруемых и импортируемых товаров. Поэтому дефлятор ВВП можно использовать как индекс цен для корректировки номинального ВВП с учетом изменения цен.

Если каждый год реальный ВВП прирастает на 4%, то состояния экономики считается нормальным, если прирост объема национального производства ниже 4%, то это свидетельствует о спаде производства.

Индекс Ласпейреса показывает, на сколько изменились цены в отчетном периоде по сравнению с базисным, но на товары реализованные в базисном периоде. Иначе говоря **индекс цен Ласпейреса** показывает во сколько товары базисного периода подорожали или подешевели из-за изменения цен в отчетном периоде.

$$I_L = \frac{\sum P_1 q_0}{\sum P_0 q_0}.$$

Кроме дефлятора ВВП используется и другой показатель общего уровня цен — индекс потребительских цен (ИПЦ). ИПЦ рассчитывается путем деления цены потребительской корзины в текущем году на цену потребительской корзины в базисном году.

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{потребительская корзина текущего года}}{\text{потребительская корзина базисного года}} * 100\%$$

Потребительская корзина – это набор товаров и услуг, объективно необходимых для удовлетворения первоочередных потребностей человека. Другими словами, «потребительской корзиной» называется минимальный набор услуг, продуктов питания, и непродовольственных товаров, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья. Различают оптимальный (рациональный) и минимальный состав предметов «потребительской корзины».

Оптимальный состав потребительской корзины формируется на основе научно обоснованных норм потребления человеком. Минимальный состав определяет нижнюю планку удовлетворения потребностей в еде, одежде и т.д. ниже которого недопустимо существование человека. Потребительская корзина, как расчетный ассортимент продуктов питания и предметов потребления, используется для оценки и анализа качественных и количественных показателей потребления (соответствия уровня потребностей, разнообразие, размера потребительского бюджета). В этой же роли потребительская корзина используется в расчетах индексов роста цен и минимального потребительского бюджета.

В состав потребительской корзины входят продукты питания, одежда, обувь, предметы обихода, услуги. Понятие потребительской корзины тесно связано с понятием “ прожиточный минимум”. Обязательные сборы и платежи при расчете прожиточного минимума рассчитываются только для трудоспособного населения. В нихходит налог на доход физического лица, а если говорить проще, то здесь определяется, сколько надо отдать денег в казну в виде налогов, чтобы заработать на приобретение минимальной потребительской корзины. Статистическими исследовательскими центрами используются потребительские корзины для расчета индексов потребительских цен и инфляции. Минимальная потребительская корзина рассчитывает, на какую минимальную сумму в месяц способен прожить среднестатистический гражданин, ребенок, пенсионер и т.д.

В связи с инфляцией, минимальный прожиточный минимум увеличивается, нередко теряя в покупательской способности. На сегодня состав потребительской корзины включает в себя следующий набор услуг: метраж жилой площади (кв.м.), количество килокалорий центрального отопления в год, количество воды в сутки, кубометры газа в месяц, киловатт-часы электроэнергии. Кроме этого, ей расписываются расходы на общественный транспорт для женщин, мужчин и детей от 7 лет (для пенсионеров и детей до 7 лет услуги транспорта не рассчитываются), ограничиваясь количеством поездок в год. Далее рассчитывается количество непродовольственных товаров (одежда, обувь, лекарства), продовольственные товары потребительской корзины (мясные, молочные, рыба, крупы, овощи-фрукты и т.д.). Туда же включаются затраты на досуг, культурные мероприятия и пр. Все это идет в отдельных графах для трудоспособного населения, пенсионеров и детей.

Между дефлятором ВВП и индексом потребительских цен имеются следующие различия:

1. ИПЦ учитывает только цены товаров и услуг, приобретаемых потребителями, в то время как дефлятор ВВП – цены всех производственных товаров и услуг. Например, изменение цен на оборудование, станки отразится на дефляторе ВВП, оставив ИПЦ без изменения.

2. В дефляторе ВВП не учитываются цены импортируемых товаров. Поэтому изменение цены «Тойоты», произведенной в Японии, отразится в ИПЦ и не отразится на дефляторе ВВП.

3. ИПЦ и дефлятор ВВП различаются способами агрегирования различных цен: ИПЦ рассчитывается для неизменного набора товаров в соответствии с изменением состава ВВП.

Несмотря на перечисленные различия, на практике динамика ИПЦ близка к динамике дефлятора ВВП. Кроме номинального и реального ВВП существуют также понятия потенциального и фактического ВВП.

Потенциальный ВВП – это объем национального производства, который

можно получить при полной занятости и стабильном уровне цен.

Фактический ВВП – объем национального производства, созданный при циклической безработице.

Индекс Фишера:

$$I_F = \sqrt{I_P * I_L}$$

ВВП является основным показателем хозяйственной деятельности государства. Однако он не дает полного представления о качестве жизни, о благосостоянии нации. Поэтому в мировой практике показатель ВВП дополняется показателем «чистое экономическое благосостояние» (NEW – net economic welfare), который в 1972 году предложили американские профессора У.Нордхауз и Дж.Тобин. Это макроэкономический показатель, учитывающий изменение общественного благосостояния под влиянием факторов, не отражающихся в показателе ВВП. К таким факторам можно отнести общую деловую активность, добровольный труд, помочь соседям, благотворительная деятельность, деятельность в сфере теневой экономики, наличие свободного времени, досуг, загрязнение окружающей среды и т.д.

При его исчислении учитывается стоимость нерыночной деятельности, производство общественных благ, оценка досуга, негативное влияние отрицательных факторов экономического роста.

По мнению экспертов ООН, на практике пока еще не найдены рациональные способы исчисления ЧЭБ. Отсутствуют единые методики оценки целого ряда слагаемых экономического благосостояния (развития социальной инфраструктуры, производства благ коллективного потребления, легальной, но не облагаемой налогом деятельности, традиционного способа создания и потребления благ в рамках семейных хозяйств (труда по воспитанию детей, благоустройству жилья, домашнее консервирование овощей и т.д.). Пока нет единого мнения среди экономистов относительно методологического единства всех частных показателей, отражающих благосостояние, и однозначной оценки уровня и динамики их в разные периоды и в разных странах.

Потребности людей, как нам известно, подразделяются на физиологические (материальные), интеллектуальные (духовные) и социальные. Степень удовлетворения физиологических потребностей отражает понятие уровня жизни, степень удовлетворения всех потребностей - качество жизни. В этом смысле качество жизни и экономическое благосостояние являются очень близкими терминами и часто используются как синонимы.

Данный показатель корректирует то, что упущено при расчете ВВП и привязан отразить все, что способствует увеличению благосостояния страны. В частности, например, работу в домашнем хозяйстве, на приусадебном участке для нужд семьи, воспитание детей, время досуга. Так, в развитых странах наблюдается к тенденции увеличения времени и качества досуга с ростом доходов, что характеризует увеличение благосостояния население и в то же времени снижает ВВП.

Показатель «NEW» должен учитывать обширный теневой сектор экономики, т.е. нерегламентированные и неучтенные виды экономической деятельности. Учитываться должна легальная, но не облагаемая налогом, деятельность, например, репетиторство, уход за больными, ремонт дома и т.п., в то время как нелегальная деятельность (торговля наркотиками, рэкет, приписки и т.п.) должна быть исключена.

На экономическое благосостояние влияют и экологические факторы. Загрязнение окружающей среды, изменение климата и другие негативные последствия отрицательно сказываются на экономическом благосостоянии нации.

Таким образом:

NEW = ВВП – отрицательные факторы, воздействующие на благосостояние + нерыночная деятельность (в денежной оценке) + свободное время (в денежной оценке).

Конечно, осуществить такие расчеты на практике непросто, но попытки, тем не менее, предпринимаются.

Вопросы для контроля:

1. Что такое национальная экономика и какие цели она выполняет?
2. Что представляет собой система национальных счетов?
3. Какие методы макроэкономики Вам известны?
4. Чем ВВП отличается от ВНП?
5. Какие макроэкономические показатели кроме ВВП Вам известны?
6. Какова методика подсчета ВВП (ВНП)?
7. Что показывает дефлятор ВВП?

Тема 8. Экономический рост и макроэкономическая нестабильность.

8.1. Содержание и показатели экономического роста. Типы, источники и факторы экономического роста

Экономический рост - сегодня часто встречающийся термин и его применяют для характеристики развития страны или при сравнении экономических показателей разных стран. Обычно под **экономическим ростом** понимается количественное и качественное изменение результатов производства и его факторов (производительности). Выражение это изменение находит в росте реального ВНП или росте реального ВНП на душу населения. На практике могут использоваться два подхода, если оценивается общий потенциал государства, то прибегают к первому, а если речь идет о жизненном уровне – то ко второму. Например, не вызывает сомнения, что реальный ВНП этого государства как Китай в десятки раз выше австрийского, но если говорить о том, сколько этого реального ВНП приходится на душу населения, то здесь показатели Австрии будут в десятки раз выше китайских.

Значение экономического роста огромно, так как его постоянные темпы роста позволяют удовлетворять новые потребности и решать социально – экономические потребности страны, и за ее пределами, так как растущий объем реального производства позволяет смягчить проблему ограниченности ресурсов.

Существует два типа экономического роста – *экстенсивный и интенсивный*. При экстенсивном типе экономического роста достигается за привлечения большого количества факторов производства. Интенсивный тип предполагает использование более эффективных и качественно совершенных факторов производства.

Но в экономике чисто экстенсивного и чисто интенсивного типа нету. Просто, если рост производства происходит преимущественно за счет экстенсивных методов, то говорят об интенсивном типе экономического роста, как это происходит во многих индустриально развитых странах.

Экономический рост можно классифицировать и по другим показателям: по **темпам**. Темпы экономического роста измеряются в процентах. Различают *высокие, низкие, нулевые темпы*. Высокие темпы сопровождаются быстрым темпом недоброкачественной продукции. Это продукции военной промышленности, отраслей тяжелой промышленности и меньше товаров потребительского спроса. Через призму надо смотреть и на нулевые темпы экономического роста, если при этом произошли структурные изменения и в стране стало больше производиться товаров потребительского спроса и меньше военной продукции.

Экономический рост, его темпы, масштабы определяются имеющими ресурсами. **Источники (факторы) экономического роста** следующие:

- количество и качество природных ресурсов;
- количество и качество трудовых ресурсов;
- объем основного капитала;
- технологии;
- уровень совокупных расходов;
- эффективность распределения ресурсов.

Первые четыре фактора называются *факторами предложения*. Именно они делают физически возможным экономический рост, позволяют реально увеличить реальный объем продукции. Следующий 5 фактор называют *фактор спроса, а 6 фактор распределения*. Они делают экономике

способность к росту и обеспечивают реальный рост.

Факторы экономического роста тесно взаимосвязаны между собой и недостаточно только иметь некоторые из них. Например, в странах Латинской Америки имеется большое количество трудовых ресурсов, но там низкие темпы экономического роста. На темпы экономического роста влияют не только имеющиеся в наличии все факторы, но и внешнеэкономические и внешнеполитические факторы. Высокие цены на нефть, как правило, сопровождаются тем, что нефтедобывающие страны отдают предпочтение развитию данной отрасли, и в результате в них более высокий уровень экономического роста.

Конечно, наличие этих факторов и уровень их использования будет отражаться на производительность труда. Рост темпов экономического роста, а значит и рост производительности труда, являются основой увеличения темпов роста реальной заработной платы и улучшения уровня жизни населения. Замедления же темпов экономического роста или его отсутствие приведет к падению уровня жизни.

Как всем известно, рыночная экономика по своей сути инфляционная. Но высокий рост производительности труда может компенсировать рост номинальных доходов, а снижение роста производительности труда стимулирует высокий рост инфляции.

Всем известно, что на сегодняшний день ни одна страна в мире не может существовать изолированно от мирового сообщества. Если в стране будут низкие темпы роста производительности труда, это приведет к повышению сравнительных цен на отечественные товары на мировом рынке. В результате конкурентоспособность фирмы упадет и ослабнут их позиции на мировом рынке.

Существуют так же факторы, способствующие экономическому росту, но не поддающиеся количественной оценке, ибо нельзя количественно определить на сколько тот иной фактор спроса и предложения увеличивает экономический рост. Например, благоприятные климатические условия,

запасы минеральных и энергетических ресурсов, желание работать, наличие предпринимательских способностей у значительной части населения способствуют экономическому росту. Например, Япония, которая имеет ограниченные ресурсы, в послевоенное время имела наиболее высокие темпы экономического роста, в странах третьего мира много ресурсов, но темпы экономического роста низкие.

На темпы экономического роста большое влияние оказывает так же социальная, культурная, политическая атмосфера в стране. Речь идет о социальных или моральных запретах, препятствующих процессу производства и материальному прогрессу, ну и, конечно, огромную роль играет политическая стабильность в стране. Эти факторы могут быть сдерживающими факторами экономического роста. Кроме этих сдерживающих факторов существуют и затраты на охрану окружающей среды, труда, здоровья и так далее. Ведь эти затраты могут быть произведены для развития производства, а а вместо этого они отвлекаются от него. Например, фирма потратила определенную сумму денег на установку очистительного оборудования, чтобы вредные выбросы не превышали предельно допустимые нормы, установленной государственными стандартами, то она не может вложить в эту сумму денег в машины и оборудование, которые бы способствовали росту производительности труда.

К сдерживающим факторам экономического роста мы можем отнести недобросовестное отношение к труду, хозяйственные поступления, неблагоприятные погодные условия и так далее.

Из этого следует, что экономический рост может повлечь за собой повышение расходов на эти нужды. Отвлечение средств на эти нужды сдерживает экономический рост, в результате понижается уровень жизни, растут темпы инфляции, и стоимость продукции оказывается выше, чем в других странах.

Экономический рост влечет за собой и нежелательные последствия, особенно в странах, где рост уже достигнут. Например, противники

экономического роста говорят о том, что он:

- способствует загрязнению окружающей среды. Эта проблема особенно остро встало в последние годы, для которых характерны более высокие темпы роста – все больше и больше вредных отходов. Именно поэтому экономический рост должен в некоторой степени сдерживаться;
- сам по себе не решает проблему бедности, потому что эта проблема не производственная, а распределения, и вообще, экономический рост не является панацеей от всего и вся;
- вызывает чувство неуверенности. Высокие темпы экономического роста происходит по причине замены людей высокопроизводительной техникой и потому многие люди, имеющие хорошее образование, высокую квалификацию, находятся в постоянном страхе остаться не у дел.

Сторонники экономического роста утверждают, что экономический рост способствует и повышению уровня жизни людей, потому что увеличивается реальный ВВП, что дает больше возможности направлять средства на социальное обеспечение. И вообще, экономический рост остановить практически невозможно, потому что невозможно сдерживать желания людей улучшать свое материальное благополучие, образование и получение более качественно лучших услуг.

В настоящее время Узбекистан придает большое значение эффективному использованию экономического роста. В частности, важнейшим направлением в этой области считается обеспечение занятости.

Актуальным направлением экономической политики страны считается использование таких факторов экономического роста, как привлечение инвестиций, направляемых на реализацию проектов по модернизации, техническому и технологическому обновлению отраслей.

8.2. Цикличность экономического развития.

Экономический цикл и его фазы

Как известно, целью рыночной экономики является получение как можно большей прибыли, для чего беспрепятственно расширяются масштабы

производства, предприниматели стремятся к захвату большей доли на рынке и, как следствие, периодически сталкиваются с перепроизводством товаров. Сущность перепроизводства проявляется в перевесе предложения какого-то товара над спросом на него. При этом цена товара становится настолько низкой, что значительная часть предпринимателей не получает даже нормальную прибыль, не говоря уже об экономической прибыли.

Исследуя причины перепроизводства, экономисты обратили внимание на периодичность таких явлений как повышение и снижение совокупного спроса, рост производства или его застой. Выявились также определенная последовательность в их чередовании. Таким образом были признаны объективность, реальность циклического развития и его влияние на характер экономических процессов.

Итак, в реальной жизни экономика неустойчива и в ней постоянно происходят колебания различной продолжительности. Исследованиями такого рода колебаний занимались ведущие экономисты: Дж. Кларк, Дж.Хикс, Дж.М.Кейнс, К.Маркс, Й.Шумпетер и многие другие.

На наш взгляд, особого внимания заслуживает идея Й.Шумпетера о трехциклической схеме, т.е. колебательных процессах в экономике, осуществляемых на трех уровнях. Так как циклы напоминают волнообразное движение, их называют также волнами. Эти циклы Й.Шумпетер назвал по именам открывших их ученых: Дж.Китчина, К.Жугляла и Н.Д.Кондратьева. В чем их сущность?

Теория цикличности исходит из того, что экономика как открытая система находится в перманентном отклонении от состояния равновесия. Во-первых, это равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением как в рамках национального хозяйства, так и во всемирном хозяйстве. В миниатюре это равновесие устанавливается на каждом рынке товарном, денежном, фондовом, рынке рабочей силы и др. Отклонение от такого равновесия относительно продолжительное так как оно, как известно, может быть мгновенным, краткосрочным и длительным. Если при мгновенном

и краткосрочном отклонении готовые товары идут на рынок или подключаются товарные запасы, то при длительном отклонении равновесие достигается в течение ряда лет путем перепрофилирования производства. Такого рода колебания называются краткосрочными колебаниями или короткими волнами (**циклы Китчина**). Их продолжительность составляет 3-4 года.

Во-вторых, отклонение от равновесия связано со спросом на оборудование, сооружения и т.д., которое преодолевается за 8-12 лет посредством перелива капиталов. Это циклы средней продолжительности, или, как их называл. К.Маркс, промышленные циклы (**циклы Жугляра**).

В-третьих, это весьма длительные циклы (волны) продолжительностью 40-60 лет. Равновесие при этих отклонениях достигается на рынках промышленных зданий, инфраструктурных сооружений, а также рабочей силы (**длинные волны Кондратьева**).

Дж.Кларк, активно изучавший экономические колебания, обратил внимание на то, что возрастание спроса на предметы потребления порождает цепную реакцию, ведущую к многократному увеличению спроса на оборудование и материалы. Эта закономерность, по его мнению, является ключевым моментом циклического развития и была названа им принципом *акселерации* (или эффект акселератора). Акселератор можно представить в виде отношения между инвестициями и приростом национального дохода:

$$V = \frac{I_1}{Y_{t-1} - Y_{t-2}}$$

где V – акселератор,

I – инвестиции,

t – год, когда были сделаны инвестиции,

Y – национальный доход.

Например, если увеличение потребительского спроса произошло между 2018 и 2019 годами, инвестиции будут сделаны в 2020 году:

$$V = \frac{I_{2020}}{Y_{2019} - Y_{2018}}$$

Почему происходит такое явление? Французский экономист Афальон, впервые обративший внимание на явление акселерации, сравнил его с процессом растапливания печи. Сначала печь загружают углем или дровами. Поскольку сгорание угля или дров происходит постепенно, помещение остается прохладным, а печь все больше нагружается топливом. Через некоторое время температура в помещении становится нормальной, а печь продолжает отдавать тепло или даже наступает момент, когда жара становится нестерпимой. Точно так же производство не может мгновенно реагировать на растущий спрос, а должно пройти определенное время, чтобы расширить его объем.

Все сектора экономики по-разному и в разной степени подвержены воздействию экономического цикла. Цикл оказывает более сильное влияние на объем продукции и занятость в отраслях, производящих инвестиционные товары и товары длительного пользования, чем в отраслях, выпускающих товары кратковременного пользования.

Давайте рассмотрим подробнее это утверждение. Как мы уже отметили выше, от спада больше своего страдают отрасли, выпускающие средства производства и товары длительного пользования. Особенно уязвима строительная промышленность. Производство и занятость в отраслях промышленности, выпускающих потребительские товары кратковременного пользования, обычно меньше реагируют на цикл. И, напротив, отрасли промышленности, которые производят товары длительного пользования, в фазе подъема получают максимальные стимулы для развития.

Что же такое цикличность? Это, как видим, всеобщая форма движения народного хозяйства, отражающая его неравномерность. Экономический цикл состоит из фаз и это единственное, что у всех циклов общего – та самая деле ни один цикл, ни одна фаза цикла не имеет двойника ни в историческом, ни в национальном аспектах. Но все циклы в природе и в обществе тесно

взаимосвязано, ибо доказано, как влияет цикличность солнечных пятен, приливов и отливов на урожайность, здоровье людей и т.д. Характер цикличности зависит также от тех условий, в которых они происходят: в рыночном или нерыночном хозяйстве. Таким образом, **цикличность** – это движение экономики от одного устойчивого состояния к другому, т.е. это один из способов саморегулирования рыночной экономики.

Признавая объективный характер экономических циклов, большинство экономистов изучают их через анализ, фактором, под влиянием которых происходят колебания. Это внутренние и внешние факторы. Теории, объясняющие экономические колебания, наличие внутренних факторов, называются интервальными, внешних факторов – экстернальными.

К внутренним факторам можно отнести следующие уровень ВНП, объем промышленного производства, национальный доход заработная плата, добыча сырьевых материалов, удельный вес выпуска новой техники, уровень прибыли на собственность и др.

К внешним факторам относятся: войны, социальные революции, большие стихийные бедствия, открытие крупных месторождений полезных ископаемых, мощные прорывы в технологии, изобретения и инновации, коренным образом меняющие структуру общественного производства, т.е. каждый раз происходят колебания деловой активности. Но не следует делать выводы, что колебания деловой активности объясняются экономическими циклами. Она зависит также от сезонных колебаний, например, покупательский бум перед Новым годом, Рамазаном, Пасхой вызывает колебания в темпах экономической активности, особенно в розничной торговле.

Фазы экономических циклов

Начнем рассмотрение фаз цикла с **пика**. В этой фазе в экономике наблюдается полная занятость, и производство работает на полную или почти на полную мощность. При этом цены имеют тенденцию к повышению, а деловая активность превращается. За пиком следует фаза **спада или кризиса**.

При спаде наблюдается сокращение производства и занятости, однако цены пока не поддаются тенденции к снижению. Цены начинают падать только в том случае, когда спад серьезный и продолжительный. В результате такого спада возникает депрессия – следующая фаза цикла (если ваш знакомый потерял кошелек с деньгами, то это спад, а если вы – депрессия). При депрессии производство и занятость достигают самого низкого уровня (ниже некуда) и экономика вновь начинает вновь «выбираться» из этого состояния.

Наступает оживление или подъем. В этой фазе цикла уровень производства повышается, занятость растет вплоть до полной и все начинается сначала.

Как отмечалось выше, существуют различные мнения, объясняющие причины циклов. Это значит, что существуют и различные подходы к проблемам их регулирования. Несмотря на разброс мнений, их в целом можно объединить в два направления: **неокейненанское и неоконсервативное**. Различаются эти направления по целям, приоритетам регулирования, оценке роли государства в антициклическом регулировании. Если первое ориентируется на регулирование совокупного спроса, тогда как второе – совокупного предложения. Сторонники неокейнсианского направления решают эту проблему при помощи фискальной политики, а неоконсерваторы берут в основу монетаристские теории. Несмотря на различные взгляды, существует общее понимание того, какой должна быть политика государства в различные фазы цикла. Например, в период спада все мероприятия государства должны быть направлены на увеличение деловой активности. Для этого необходимо снижать налоговые ставки, предоставлять льготные кредиты на новые инвестиции, проводить политику ускоренной амортизации, увеличивать государственные расходы, оживлять экономику дешевыми кредитами снижать процентные ставки на предоставляемые ссуды. Все эти меры, в конечном итоге, стимулируют и совокупный спрос, и повышают деловую активность.

В период подъема государство должно наоборот проводить

сдерживающую политику, включающую противоположные мероприятия: повышать налоги, сокращать государственные расходы, сделать дорогим кредит и др.

Наиболее грандиозные попытки преодоления кризисного состояния в экономике с помощью государственных мероприятий были предприняты в США в годы «великой депрессии». Среди практических мер государства были следующие:

- гарантировались вклады населения и таким образом была спасена кредитная система;
- на 40% был обесценен доллар, что снизило бремя налогов;
- именно с этого времени, кстати, и по сей день, началась поддержка сельского хозяйства путем повышения цен на ее продукцию, сокращение ее поддерживалось государственными субсидиями;
- в целях борьбы с безработицей были организованы общественные работы;
- было введено регулирование заработной платы.

Все эти меры привели к ощутимому результату и вот по сей день экономики стран не сталкиваются с такими глубокими кризисами. В связи с осуществлением антициклической политики в современных условиях возникает ряд факторов, о которых хотелось бы сказать особо.

Первое - это явление синхронизации экономических циклов, т.е. совпадение экономических циклов в разных странах и регионах, особенно в 70-80-е годы XX столетия. Это явление объясняется, в первую очередь, процессом интернационализации производства, углублением научно-технического сотрудничества между странами. Все государства при проведении антициклического регулирования должны с этим считаться и синхронизировать свои решения с аналогичными мероприятиями в других странах.

Второе – углублению колебаний способствуют и такие явления, как инфляция, монополизация, нарушение хозяйственных пропорций и т.д.

Поэтому мероприятия по борьбе с инфляцией, безработицей, защите конкуренции можно рассматривать и как антициклические меры.

8.3. Безработица, ее виды.

Экономические издержки безработицы

До сих пор мы очень часто употребляли понятие полной занятости. Что это? Означает ли полная занятость то, что 100% населения имеют работу? Нет, ибо определённый уровень безработицы считается желательным, оптимальным. Анализ начнём с видов безработицы.

Фрикционная безработица. Если человеку представляется свобода выбора рода деятельности и места работы, в каждый данный момент некоторые работники оказываются в положении «между работами». Одни добровольно меняют место работы, другие ищут работу из-за увольнения, третья теряют сезонную работу (например, в строительной промышленности из-за плохой погоды, в автомобилестроительной – из-за смены модели. Есть также категория людей, особенно молодых, которые впервые ищут работу.

Когда все эти люди найдут работу или возвратятся на старую, другие «искатели» работы и временно уволенные работники заменяют их. Хотя люди сменяют друг друга, тип безработицы сохраняется.

Фрикционная безработица считается неизбежной и в какой-то мере желательной. Почему? Потому что многие, уходя с низкооплачиваемой работы могут перейти на высокооплачиваемую. Это означает более высокие доходы для рабочих, больший реальный объём национального продукта.

Структурная (составная) безработица. Фрикционная безработица незаметно переходит в структурную. С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые меняют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или прекращается. Увеличивается спрос на другие, может ранее не существовавшие профессии. Возникает безработица, потому что рабочая сила реагирует медленно. В результате оказывается, что у некоторых рабочих нет

новых навыков. К тому же постоянно меняется географическое распределение рабочих мест. Например, в своё время стеклодувы остались без работы в следствие изобретение станков, на которых изготавливали бутылки. Из-за механизации и автоматизации производства многие технические неграмотные работники также подвергаются увольнению. Обувщик, потерявший работу из-за неконкурентоспособности с поставщиками импортной обуви, не может пойти работать программистом из-за неподготовленности или должен переехать в другой регион.

Когда падают цены на нефть, число уволенных резко увеличивается. Разница между фрикционной и структурной безработицей весьма неопределенна. Существенное различие состоит в том, что у «фрикционных» безработных есть навыки, которые они могут продать. А «структурные» безработные должны изменить квалификацию или даже переехать. Поэтому фрикционная безработица кратковременная, а структурная – долговременная, поэтому более серьёзная.

Циклическая безработица – безработица, вызванная спадом, т.е. той фазой экономического цикла, которая характеризуется падением совокупных расходов. По этой причине циклическую безработицу называют безработицей, связанной с дефицитом спроса.

Итак, полная занятость не означает, что отсутствие безработицы. Экономисты считают фрикционную и структурную безработицу совершенно неизбежной, следовательно, полная занятость определяется как занятость, составляющая менее 100% рабочей силы. Точнее говоря, уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Другими словами, уровень занятости при полной занятости достигает в том случае, когда циклическая безработица отсутствует. Этот уровень называется также естественным уровнем безработицы.

Полный уровень безработицы возникает тогда, когда количество ищущих работу равно числу свободных рабочих мест. Естественный уровень безработицы является положительным моментом, потому что

«фрикционным» безработным нужно время, чтобы найти работу, а «структурным» - время, чтобы переквалифицироваться или переехать в другой город. Если чисто ищущих работу превышает вакантные места, значит рынок рабочей силы не сбалансирован, при этом наблюдается дефицит совокупного спроса и циклическая безработица. С другой стороны, при избыточном совокупном спросе наблюдается «недостаток» рабочей силы, т.е. количество свободных мест, превышает количество ищущих работу. В таких случаях, как вы понимаете, физический уровень безработицы ниже естественного уровня.

Понятие «естественный уровень безработицы» требует уточнения в двух аспектах.

- во-первых, этот термин не означает, что экономика всегда функционирует при естественном уровне безработицы. Вы уже знаете, что фактический уровень безработицы часто превышает естественный. С другой стороны, бывает случаи и наоборот. Например, во время второй мировой войны потребности военного производства привели к неограниченному спросу на рабочую силу. Более того правительство не разрешало работникам важнейших отраслей увольняться. Об этом говорят такие цифры, что в США в этот период уровень безработицы составил 1.2%;

- во-вторых, естественный уровень безработицы не обязательно является постоянным. Он меняется в следствии изменения в законах и обычаях общества. Например, в 60-х произошло столетия естественный уровень безработицы составлял порядка 4%, а сегодня – 5-6%. Почему? Во-первых, изменился демографический состав населения (стал больше привлекать труд молодых и женщин) и, во-вторых, была расширена программа по выплате пособий безработным и увеличено количество охватываемых ею, что влияет на то, что безработные спокойно ищут свободные рабочие места. Этим самым увеличивается фрикционная безработица и уровень безработицы в целом.

Споры по определению уровня безработицы при полной занятости усугубляется тем, что на практике очень трудно установить фактический уровень безработицы.

Всё население делится на 3 большие группы:

- 1) лица, не достигшие трудоспособного возраста – 16 лет, а также недееспособные лица, и находящиеся в специализированных (исправительных) учреждениях;
- 2) выбывшие из состава рабочей силы – надомники, студенты, пенсионеры, домохозяйки, лица по какой-то причине, не работающие и не ищащие её;
- 3) рабочая сила. В эту группу входят все лица, которые могут и хотят работать. Считается что рабочая сила состоит из работающих и безработных, но ищущих работу. Итак,

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{безработные}}{\text{рабочая сила}} * 100\%$$

Надо также отметить, что уровень безработицы точно подсчитывать сложно, т.к. многие заняты неполный рабочий день, некоторые потеряли надежду найти работу, и выбывают из состава рабочей силы, существует также ложная информация - некоторые безработные утверждают, что ищут работу, но не ищут её.

Чрезмерная безработица влечёт за собой социально экономические издержки. Главная «цена» безработицы – это невыпущенная продукция – товары и услуги, которые общество теряет, когда его ресурсы находятся в вынужденном простое. Этую потерянную продукцию экономисты называют оставление объёма ВНП. Это отставание равно объёму, на который фактический ВНП меньше потенциального. Известный американский исследователь в области макроэкономики Артур Оукен в 1960 году математически выявил взаимосвязь, которая называется **ЗАКОНОМ ОУКЕНА**: если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то отставание объёма ВНП составляет 2,5% (1:2,5 или 2:5). Например, если в данном году безработица составила 10% против предлагаемого 6%, то объём ВНП снизится на 10% (4%*2,5).

Вопросы для контроля:

1. Что такое экономический рост и как он измеряется?
2. Назовите типы экономического роста.
3. Каковы источники экономического роста? Почему они называются факторами спроса, предложения и распределения?
4. Какие неэкономические факторы экономического роста Вам известны?
5. Почему общественное производство развивается циклически?
6. Какие виды экономических циклов Вы знаете?
7. Назовите фазы экономического цикла.
8. Охарактеризуйте эффект акселератора.
9. Как отражаются экономические колебания на различных отраслях экономики?
10. Охарактеризуйте безработицу и назовите ее виды.
11. Каковы экономические и социальные последствия безработицы?

Тема 9. Денежный рынок. Финансовая система

9.1. Сущность денег и их функции

Деньги – это специфический товар, общепринятое средство платежа, которое является всеобщим эквивалентом.

Сущность денег проявляется в их **функциях**:

- *мера стоимости* – идеальная функция денег, их способность соизмерять стоимость товаров и услуг;
- *средство обращения* – способность денег обеспечивать покупку товаров и услуг, а также уплату долгов – функция мимолетная, но реальная;
- *средство накопления* – способность денег обеспечивать возможность приобретать товары и услуги в будущем;
- *средство платежа* – возникает, когда движение денег и товаров не совпадает во времени и пространстве (уплата налога, продажа товаров и услуг в кредит).

Виды денег: *наличные* – металлические, бумажные, декретные;

безналичные – депозиты в банках; чеки, чековые книжки; электронные деньги; кредитные пластиковые карты; ценные бумаги – долговые деньги.

Выпуск в обращение дополнительного количества денежных знаков есть **эмиссия денег**.

Ликвидность денег – «денежность», степень легкости, с которой безналичные активы могут выступать средством платежа.

Движение денег при выполнении ими своих функций в наличной и безналичной формах называется **денежным обращением**.

К основным элементам денежной системы относятся:

- национальная денежная единица (сум, рубль, доллар и т.д.);
- система наличных кредитных и бумажных денег и разменных монет;
- система эмиссии денег (законодательно закрепленный порядок отпуска денег в обращение);
- государственные органы, регулирующее денежное обращение.

9.2. Спрос на деньги. Предложение денег.

Равновесие на денежном рынке

Спрос на деньги формируется во всех сферах экономики и состоит из спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов.

Спрос на деньги для сделок вытекает из функции денег как средства обращения. Невозможно приобрести какой-либо товар, расплатившись акцией или облигацией. Необходимы деньги. Таким образом, спрос на деньги для сделок представляет собой сумму денег, необходимую для приобретения товаров и услуг. Он изменяется пропорционально номинальному ВНП: населению и предприятиям потребуется больше денег для сделок, как при росте ВНП, так и в случае увеличения цен. Есть еще один показатель, определяющий спрос на деньги для сделок – это скорость обращения денег. **Скорость обращения** – число оборотов денежной единицы за определенный период.

Спрос на деньги со стороны активов вытекает из функции денег как средства накопления. Хранение денег в запасах связано с потерей процента и

дохода, поэтому в условиях рыночной экономики потребитель формирует «портфель финансовых средств», в который входят и деньги, и облигации, и акции, причем их соотношение должно давать максимальный доход при минимальном риске. Естественно, что чем выше ставка процента, тем большая доля денежных средств будет храниться в виде ценных бумаг и наоборот.

Таким образом, общий спрос на деньги как сумма спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов зависит от номинального ВНП и процентной ставки.

Предложение денег в экономике характеризует показатель *денежная масса* – совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент. Это важный показатель движения денег. В зависимости от степени ликвидности используются агрегаты для измерения денежной массы. Принцип агрегирования состоит в том, что к существующей денежной массе добавляются последующие суммы.

Итак, выделим следующие денежные агрегаты: M_0, M_1, M_2, M_3, L :

- M_0 – наличные деньги в обращении вне банковской системы;
- $M_1 = M_0 +$ депозиты до востребования в сбербанках и средства расчетных и текущих счетов предприятия;
- $M_2 = M_1 +$ срочные счета в сбербанках;
- $M_3 = M_2 +$ депозитные сертификаты банков, облигации государственного займа;
- $L = M_3 +$ казначейские сберегательные облигации, ценные бумаги.

Чаще всего используются M_1 – деньги для сделок, M_2 .

«Квази - деньги» = $M_2 - M_1$ – почти деньги, квази-денежная наличность, управляемая банками и казначейством (срочные вклады, депозитные счета денежного рынка).

Предложение денег в экономике контролирует Центральный банк.

Рассмотрим модель денежного рынка, объединив спрос и предложение денег (рис.9.1).

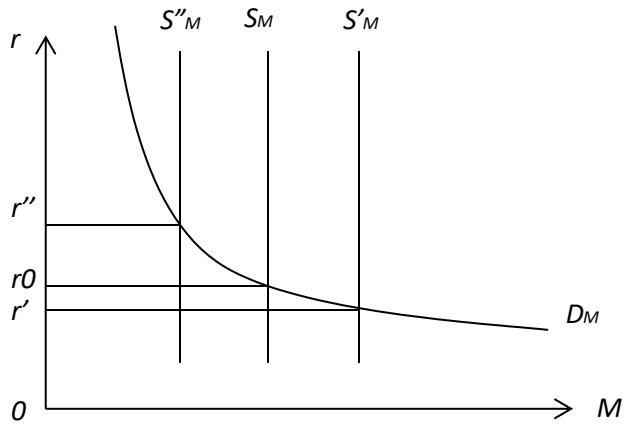


Рис.9.1. Модель денежного рынка

Как и на рынке товаров, пересечение графиков спроса и предложения определит равновесную цену. На денежном рынке – это равновесная процентная ставка r_0 .

Увеличивая предложение денег, Центральный банк создает их временной избыток, процентная ставка падает, увеличиваются капиталовложения и деловая активность. Сокращение предложения вызывает противоположный эффект: создается нехватка денег, процентная ставка поднимается, капиталовложения сокращаются, деловая активность падает.

Таким образом, воздействуя на предложение денег, можно влиять на состояние экономики в целом.

Закон денежного обращения устанавливает количество денег, необходимых для выполнения ими функций обращения и средства платежа.

Уравнение Фишера: $MV = PO$, $M = PO/V$,

где V – скорость обращения, M – денежная масса.

Количество денег находится в прямой зависимости от количества и уровня цен проданных товаров и в обратной зависимости от скорости обращения денег.

9.3. Кредит и звенья кредитной системы

Непрерывное денежное обращение является непреложным условием эффективного функционирования рыночной экономики. Временно свободные денежные средства предприятия (фонд амортизации основного капитала, свободная в связи с несовпадением времени продажи товаров и покупки

сырья, часть оборотного капитала в денежной форме, постепенно накапливаемый фонд заработной платы и др.), а также доходы сбережения домохозяйств в течение определенного периода не приносят никакого дохода и их выгодно отдать в ссуду определенную плату - ссудный процент, предпринимать которые нуждаются в них для своей хозяйственной деятельности. Предоставление каких-либо ценностей или денежных средств на условиях срочности, возвратности и платности называется **кредитом**.

Кредитные отношения зародились еще в рабовладельческом обществе в форме ростовщичества, но наибольшее развитие приобретают в капиталистическом обществе.

В современной рыночной экономике используются следующие виды кредита: коммерческий, банковский, межхозяйственный, потребительский, ипотечный, государственный и международный.

Коммерческий кредит — это кредит, предоставляемый хозяйствующими субъектами друг другу в товарной форме путем отсрочки платежа. Он оформляется векселем, который является долговым обязательством заемщика возместить в указанный срок стоимость товаров, полученных в кредит, в денежной форме.

Необходимость в таком кредите возникает в связи с тем, что каждый индивидуальный капитал, вложенный в сферу производства, имеет различный кругооборот в зависимости от отрасли экономики и характера самого произведенного товара. Поэтому нередко возникают ситуации, когда одни предприятия предлагают для реализации готовые продукты, в то время как другие еще не имеют средств для их покупки. В подобных ситуациях и используется коммерческий кредит.

Однако коммерческий кредит имеет ограниченную сферу применения по следующим причинам: во-первых, в связи с ограниченностью размеров резервного фонда предприятия - кредитора; во-вторых, поскольку коммерческий кредит предоставляется в товарной форме, он не может использоваться, например, для оплаты труда работников; в-третьих, его

применение возможно только между предприятиями, непосредственно связанными в процессе производства; в- четвертых, он является, как правило, краткосрочным и поэтому не может обеспечить непрерывность расширенного воспроизводства.

Эти ограничения коммерческого кредита **преодолеваются с помощью** банковского кредита.

Банковский кредит — это кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями хозяйствующим субъектам в виде денежных ссуд. Различают следующие виды банковских кредитов:

- а) по срокам - краткосрочное (до 1 года), среднесрочные (от 3 - х до 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет);
- б) по обеспеченности – обеспеченные залогом и бланковые;
- в) по способу погашения - единовременно погашаемые и погашаемые частями;
- г) по процентным ставкам - кредиты с плавающими процентными ставками и кредиты с фиксированной процентной ставкой.

Потребительский кредит - это кредит, **предоставляемый** населению на срок до 3-х лет при покупке **товаров либо** в форме отсрочки платежа, либо в форме **предоставления банковской** ссуды на потребительские **цели**. Основной инструмент предоставления потребительского кредита в настоящее время – кредитные карточки.

Ипотечный кредит является разновидностью потребительского кредита и предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, домов, сооружений). Ипотечные облигации, выпускаемые банками и предприятиями, - инструменты предоставления данного кредита.

Межхозяйственный денежный кредит — это кредит, предоставляемый хозяйствующими субъектами друг другу путем выпуска акций и облигаций, кредитных билетов участия и других видов ценных бумаг.

Государственный кредит выражает кредитные отношения, в которых государство является заемщиком, а население и хозяйствующие субъекты -

кредиторами. Эмитируя различные долговые обязательства - казначейские векселя, казначейские облигации, казначейские боны, казначейские ноты и другие - государство привлекает средства для покрытия дефицита государственного бюджета.

Международный кредит — это кредит, предоставляемый в денежной (валютной) форме или товарной форме в сфере международных экономических отношений.

В рыночной экономике кредит имеет огромное значение. Во-первых, кредит способствует расширению масштабов общественного производства. Во-вторых, кредит выполняет перераспределительную функцию, способствуя быстрой мобилизации свободных денежных средств и их использованию в прибыльных отраслях экономики. В-третьих, кредит сокращает издержки обращения путем уменьшения количества наличных денег, так как значительная часть платежей осуществляется через банк посредством кредитных инструментов - векселей, чеков и др. В-четвертых, кредит способствует расширению существующих производств и созданию новых предприятий, служит мощным фактором ускорения концентрации и централизации капитала.

Основным звеном кредитной системы являются банки. В большинстве стран банковская система представляет собой двухуровневую систему: Центральный банк (ЦБ) с отделениями на местах и система коммерческих банков различного профиля и небанковские кредитные организации. К последним относятся сберегательные, страховые, отраслевые, ипотечные, инвестиционные и прочие финансовые учреждения.

Коммерческие банки образуют костяк кредитной системы страны. Главное их предназначение – привлекать сбережения и распределять их между заемщиками. Для корпораций и потребителей банки являются основным источником кредитов.

Пополнение оборотных средств предприятий и предоставление потребительского кредита – это классическая функция коммерческих банков.

Кроме этого, банки оказывают массу специальных услуг государству, предприятиям и населению. Это и чековое обслуживание, и расчетно-кассовые операции, выдача денег под залог имущества, средне- и долгосрочное кредитование специального назначения (например, компаний, разрабатывающих месторождение полезных ископаемых), проектное финансирование модернизации производства, предоставление ссуд в иностранной валюте, финансирование рисковых, венчурных проектов, лизинг оборудования и другие банковские операции и услуги.

Коммерческие банки являются юридическими лицами, которым на основании лицензии, выдаваемой банком, предоставляется право привлекать денежные средства от физических и юридических лиц и от своего имени размещать их на условии возвратности и платности, а также осуществлять иные виды банковских операций.

Коммерческие банки по форме собственности могут быть:

- акционерными обществами различного типа;
- частными компаниями;
- кооперативной собственностью.

Они осуществляют следующие банковские операции и сделки:

- привлекают вклады (депозиты) и предоставляют кредиты по согласованию с заемщиком;
- ведут расчеты по поручению клиентов и банков-корреспондентов и их кассовое обслуживание;
- открывают и ведут счета клиентов и банков-корреспондентов, в том числе иностранных;
- финансируют капитальные вложения по поручению вкладчиков или распорядителей инвестируемых средств, а также за счет собственных средств банка;
- выкупают, покупают, продают и хранят платежные документы и ценные бумаги (чеки, аккредитивы, векселя и другие документы), осуществляют иные операции.

Банковские операции делятся на пассивные и активные. Пассивные - операции, с помощью которых образуются банковские ресурсы. Активные - посредством которых банк размещает эти ресурсы. Банковские ресурсы – это собственный капитал банка и вклады (депозиты), принимаемые банком от клиентов. Собственный капитал складывается из акционерного первоначального капитала, резервов и накопленной прибыли.

Активные и пассивные операции в сумме составляют баланс банка и называются балансовыми.

Забалансовые операции – операции, которые не являются не пассивными, не активными и не находят отражения в балансе:

- лизинговая операция;
- трастовые операции;
- факторинговые операции;
- консалтинговые операции;
- обмен валюты;
- охрана ценностей;
- выпуск и продажа кредитных карточек;

Основная цель коммерческих банков – получение прибыли.

Банковская прибыль (маржа) - разница между суммой взимаемых и суммой выплачиваемых банком процентов + доходы на собственный капитал банка, помещённый в ссуды и инвестиции.

Собственный капитал банка – разность между банковскими активами и пассивами.

Если активы банка на определённую дату превышают пассивы на ту же дату – это говорит о платёжеспособности банка.

Чистая прибыль = общая прибыль за вычетом расходов по ведению банковских операций (зарплата, аренда). Чистая прибыль, взятая в отношении к собственному капиталу банка, составляет норму банковской прибыли.

Центральный банк занимает ведущее место в современной кредитной

системе. Главными его функциями являются; эмиссия денег; хранение государственного золотовалютного резерва; хранение резервного фонда других кредитных учреждений; ведение операций правительства; контроль над деятельностью коммерческих банков; проведение кредитно-денежной политики.

9.4. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, виды, эффективность

Совокупность мероприятий денежной политики (регулирует изменение денежной массы) и кредитной политики (нацелена на регулирование объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей рынка ссудных капиталов) получила название **денежно-кредитной политики государства**.

Цели кредитно–денежной политики:

- 1) устойчивые темпы роста национального производства;
- 2) стабильные цены;
- 3) высокий уровень занятости населения;
- 4) равновесие платежного баланса.

Хотя денежно-кредитная политика определяется правительством страны, ее проводником является Центральный банк. Он располагает набором средств, которые называются инструментами денежно-кредитной политики. Эти инструменты в основном воздействуют либо на количество денег, главным образом в виде банковских депозитов, либо на процентные ставки.

На первом этапе Центральный банк воздействует на предложение денег, уровень процентных ставок, объем кредитов. На втором – изменения в данных факторах передаются в сферу производства, способствуя достижению конечных целей.

Инструменты денежно-кредитной политики не обязательно используются по отдельности, а наоборот, обычно используется сразу два инструмента и более, чтобы их эффекты взаимно усиливали друг друга. Мероприятия подобного рода называются комплексной политикой.

Основными общими инструментами кредитно–денежной политики

являются:

- 1) изменение нормы обязательного резервирования;
- 2) изменение учетной ставки (ставки рефинансирования);
- 3) операции на открытом рынке.

Обязательные резервы — это часть суммы депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном Банке (формы хранения могут различаться по странам). Для коммерческих банков в Эстонии установлен 15-процентный обязательный резерв, но начиная с сентября планируется понизить размеры обязательного резерва до 11%, а с ноября — до 7%. С января 2011 года в случае обязательств со сроком менее двух лет обязательный резерв будет составлять 2%, а если срок — более двух лет — 0%.

Основными инструментами процентной политики центрального банка являются **базовая ставка рефинансирования** и ставки по **операциям банка на финансовом рынке**. Регулируя стоимость денег через процентную ставку, центральный банк может влиять на важнейшие макроэкономические переменные: уровень сбережений и инвестиций в экономике, инфляцию, спрос на финансовые активы, движение капиталов и др.

Операции на открытом рынке. Главным инструментом денежно-кредитной политики стали интервенции Центрального банка, получившие название операций на открытом рынке.

Этот метод заключается в том, что Центральный банк осуществляет операции купли-продажи ценных бумаг в банковской системе. Приобретение ценных бумаг у коммерческих банков увеличивает ресурсы последних, соответственно повышая их кредитные возможности, и наоборот, Центральные банки периодически вносят изменения в указанный метод кредитного регулирования, изменяют интенсивность своих операций, их частоту.

9.5. Инфляция, ее формы.

Социально-экономические последствия инфляции

Теперь обратимся к другому аспекту - инфляции. Это экономическое явление существует давно, но термин «инфляция» (вздутие) впервые стал применяться в годы борьбы севера и юга в США в 1862-1965 гг. Когда речь шла о возникновении денег, то там речь шла о том, почему деньги пользуются такой популярностью, в чем их ценность. Ценность современных денег объясняется их относительной редкостью - если бы их было так много, как и других товаров и они были бы столь доступны, то и отношение наше к деньгам было бы соответствующее. В этой связи можно дать наиболее традиционное и популярное определение **инфляции** - переполнение денежного обращения обесценивающимися бумажными деньгами.

Из уравнения монетаризма ($MV=PQ$) следует, что инфляция проявляется через рост товарных цен: $M = PQ/V$. Но, хотя инфляция и проявляется через рост цен, она не сводится лишь к денежному феномену и данное нами определение инфляции не является полным. Это явление, порождаемое диспропорциями производства в самых различных сферах общественного производства. Сегодня инфляция - одна из самых острых проблем, стоящих перед экономикой во многих странах мира. Хотя слово инфляция ассоциируется с отрицательными явлениями, история, правда, содержит немало примеров, когда у инфляции есть плюсы: инфляция, порождая непрерывный рост цен, вызывает цепную реакцию рыночного механизма, стимулируя оживление на товарных рынках, ведет к повышению деловой активности, расширению производства и занятости. Но эти эффекты кратковременны и в долгосрочной перспективе ничего положительного не дают, они даже не нейтральны, а наносят серьезный экономический и социальный ущерб. Вообще, инфляция – феномен сугубо отрицательный, абсолютное зло! Но вместе с тем, эта болезнь **неизлечима**, ибо современная экономика со своей сути инфляционная.

Теоретически неинфляционная экономика возможна в следующих

случаях:

- 1) постоянного равновесия государственного бюджета (ежегодно всего 8-10 стран сводят свой бюджет без дефицита);
- 2) обеспечения экономики со стороны Центрального банка такой суммой денег, которая необходима для обращения;
- 3) ликвидации государственной монополии на регулирование предложения денег, что является сегодня не реальным; поддержания макроэкономического равновесия между инвестициями и сбережениями;
- 4) невмешательства государства в распределение доходов (в теме «Государственное регулирование экономики» речь шла о том, что беспристрастный рыночный механизм не заботится о тех, кто не в состоянии заработать столько, чтобы вести нормальный образ жизни);
- 5) наличия у людей, живущих в стране с инфляционной экономикой, здоровой рыночной психологии, лишенной инфляционных ожиданий.

Как видно, ни одно из этих положений на практике неосуществимо и потому борьба с инфляцией - это не политическая программа на какой-то срок, а бессрочная, повседневная обязанность государства, его постоянная функция. Еще раз напомним, что инфляция - неизлечимая болезнь и во всех странах научились лишь контролировать ее.

Каковы же *причины* инфляции? Так как инфляция зарождается на денежном рынке, то и корни ее будем искать в деформациях денежного обращения. В частности, инфляция происходит тогда, когда центральный банк, во-первых, проводит неправильную денежную политику, нагнетая в обращение избыточную денежную массу. Центральный банк должен выпускать денег столько, чтобы обслужить более обильный товарный поток, обслужить внутренний долг, краткосрочное регулирование и т.п.

Но так бывает далеко не всегда. Гораздо чаще случаи, когда государство проводит необоснованную денежную политику (подстегивает производство, пытается ликвидировать дефицит госбюджета). В стремлении быстро решить текущие проблемы правительство подключает и центральный банк, а он, в

свою очередь, вместо того, чтобы оберегать экономику от инфляции, наводняет ее излишними денежными знаками и способствует ускорению инфляции.

Инфляция неизбежна и в том случае, когда, во-вторых, расходы государства превышают его доходы. Если в бюджете дефицит, то, как его не финансируй, от инфляции не уйти. Но скорость ее нарастания в немалой степени зависит от того, как ликвидируется этот дефицит. Если это будет происходить при помощи печатного станка, то дефицит будет только нарастать. Эффективнее, если государство будет выдавать займы зарубежным предпринимателям. Именно так администрация Р. Рейгана в середине 80-х гг. финансировала дефицит, извлекая из зарубежных источников порядка, 100 млрд. долларов, что равнялось почти половине дефицита госбюджета.

Инфляция идет и там, где, в-третьих, идет процесс милитаризации. Чрезмерно возрастающие масштабы ВПК приводят к появлению таких ощутимых инфляционных эффектов, как:

- военная экономика поглощает материальные, интеллектуальные и прочие ресурсы, которые можно было бы использовать более оптимально - для выпуска мирной продукции;
- в результате возникающих диспропорций становится трудно развивать и гражданское производство, заменить износившееся оборудование, что пагубно отражается на объеме и динамике товарного предложения и неравновесие рынков произойдет в пользу спроса;
- занятые в оборонном секторе на потребительском рынке выступают исключительно в роли покупателей, предъявляют спрос, но не способствуют увеличению предложения.

Все это однозначно говорит о необходимости демилитаризации экономики и усилении процессов конверсии.

На процесс усиления инфляционных эффектов, в-четвертых, оказывает влияние и монополия. Чтобы сохранить доминирующее положение на рынке, монополии стараются установить и удержать высокие цены, сохранить

размеры производства, давая тем самым инфляции ускоренное движение.

Далее, инфляция вызывается не только внутренними причинами, но может, в-пятых, «импортироваться». Имеется в виду перенос инфляции по каналам мировой торговли, когда рост мировых цен на те или иные ресурсы вызывает рост цен по цепочке.

«Поддерживается» инфляция и, в-шестых, инфляционными ожиданиями. Механизм воздействия инфляционных ожиданий на экономику таков: люди, сталкиваясь с длительным повышением цен на товары и услуги, начинают покупать их впрок, одновременно требуя повышения доходов. В результате растет потребительский спрос, превышающий предложение, и цены начнут расти.

Виды инфляции. Экономисты различают следующие виды инфляции: **инфляцию спроса и инфляцию предложения.**

Инфляция спроса означает нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением со стороны спроса. Причинами этого явления являются растущие государственные расходы, растущий спрос на средства производства и рост доходов населения. Иными словами, избыток платежных средств наталкивается на ограниченное предложение товаров и это выражается в общем росте цен.

Инфляция издержек (предложения) означает рост цен вследствие увеличения издержек производства. Ее причинами могут быть олигополистическая практика ценообразования («сговор цен»), рост цен на сырье.

На практике трудно отличить один тип инфляции от другого, ибо они тесно взаимосвязаны, поэтому рост зарплаты может выглядеть и как инфляция спроса, и как инфляция предложения.

По темпам роста инфляция бывает:

- **умеренной (или подавленной),** когда темпы роста инфляции не превышают 10% в год;
- **галопирующей (или ползучей),** при которой инфляция составляет от

20 до 200% в год;

- **гиперинфляцией**, когда инфляция достигает 100% и более в год. Специалисты обычно за гиперинфляцию принимают рост цен более 50% в месяц.

Гиперинфляция ускоряет финансовый крах, депрессию и общественно-политические беспорядки.

Ползучая и гиперинфляция относятся к открытой инфляции, тогда как рост подавленной инфляции происходит низкими темпами или вообще может не наблюдаться. Но обесценение денег выражается в дефицитах и очередях, что и происходило в бывшем Союзе.

Инфляция может быть **сбалансированной**, когда рост цен происходит умеренно и одновременно на большинстве товаров и услуг. Разные темпы роста на различные товары представляют собой **несбалансированную** инфляцию.

Различают также **ожидаемую и неожидаемую** инфляцию.

Ожидаемую можно каким-то образом прогнозировать, тогда как неожидаемая характеризуется внезапным скачком цен.

Последствия инфляции. Экономические и социальные последствия инфляции очень сложны и разнообразны. Первыми жертвами инфляции становятся потребители, жизненный уровень которых понижается. Это происходит в разных формах.

1. Одна из них – сокращение реальной ценности личных сбережений. Если люди держат сбережения в наличных деньгах, то каждый раз с повышением цен понижается их покупательная способность. В несколько лучшем положении оказываются владельцы акций, страдающие от инфляции в меньшей степени. Наименьший ущерб несут те, кто успел поместить свои сбережения в недвижимость и материальные ценности. Потери несут также кредитные учреждения, выдающие кредиты.

2. В условиях инфляции понижаются реальные доходы населения, т.е. инфляция негативно влияет на благосостояние населения сразу по двум

направлениям: через текущее потребление и сбережения.

Ухудшению качества жизни немало способствует эффект инфляционного налогообложения. Он проявляется только там, где существуют прогрессивные налоги. Если происходит открытая инфляция, налогоплательщик, получая регулируемые денежные компенсации, становится обладателем все большего номинального дохода. Но это перемещает его из одной группы налогоплательщиков в другую и он отдает государству большую часть своего заработка, да и сумма, остающаяся после вычета налогов по своей покупательной способности будет ниже, чем до начала инфляции.

3. Непременный спутник инфляции - быстрое социальное расслоение населения, усиление имущественного неравенства. Попытка государства уменьшить неравенство с помощью антиинфляционных мер чревата новой несправедливостью. Такие выплаты носят обычно избирательный характер и предназначены в основном для бедных, в результате страдает самая большая и активная часть населения - средний класс, ущемление интересов которого небезопасно.

4. Инфляция негативно сказывается не только на благосостоянии людей, но и производства. Товарный дефицит вынуждает к нормированному натуциальному распределению предметов потребления. Увязать же такие нормы с эффективностью труда невозможно и это губит экономический интерес, вслед за ним - эффективность экономики.

5. К последствиям инфляции относится и то, что нарушается система цен, они становятся нереально высокими и перестают давать верные сигналы для капиталовложений. Отсюда - неизбежность отраслевых и региональных диспропорций.

6. Выше указывалось, что цены при инфляции растут быстрее номинальных доходов. Если посмотреть на это глазами предпринимателей, то им становится невыгодным покупать дополнительную рабочую силу, сырье, приобретать новое оборудование. В результате происходит затормаживание НТП.

7. Учтем также и то, что в обстановке открытой инфляции повышению эффективности препятствует инфляционное налогообложение, отнимающее часть прибыли, которую можно было бы вложить в развитие бизнеса.

8. Наконец, в периоды активной инфляции наблюдается общее замедление экономического развития: поскольку предугадать движение цен и издержек практически невозможно, предприниматели предпочитают воздерживаться от крупных капитальных затрат с длительными сроками окупаемости.

Антиинфляционные меры.

Негативные последствия инфляции заставляют правительства всех стран применять антиинфляционные меры. Чтобы справиться с инфляцией государству приходится действовать с полным напряжением сил. Чудодейственных лекарств от инфляции нет и весь арсенал этих мер можно разделить на две части: известна антиинфляционная **стратегия**, объединяющая силы и методы долговременного характера; существует антиинфляционная **тактика**, от которой можно ждать результатов в пределах сравнительно небольшого периода времени.

Одна из важнейших задач антиинфляционной *стратегии* - погасить антиинфляционные ожидания. Для этого необходимо:

- укрепить рыночный механизм, что будет сопровождаться увеличением количества и повышением качества товаров, снижением цен или их замедлением. Для выполнения этой задачи необходимо наличие правительства, твердо проводящего курс на ликвидацию неуправляемой инфляции. Доверяют не «доброму», а сильному правительству, делами доказавшему свою решительность и способность противостоять инфляции;

- другим неотъемлемым компонентом антиинфляционной стратегии является долговременная денежная политика. Для этого вводятся ежегодные жесткие лимиты на прирост денежной массы. Используются также такие инструменты, как система межбанковского процента, делающая дорогими кредиты, норма обязательных резервов и операции с государственными

долговыми обязательствами на рынке ценных бумаг;

- следующая стратегическая задача - сокращение бюджетного дефицита с перспективой его полной ликвидации. Для этого надо стимулировать НТП и структурную перестройку производства; ориентировать инвестиционные потоки в отрасли, выпускающие потребительские товары, демилитаризовать экономику;

- в качестве противоинфляционного средства можно использовать и повышение курса национальной валюты. Это вызовет снижение цен на импортные товары и услуги, следовательно, подтолкнет вниз и общий уровень цен. Но тенденция снижения импортных цен приведет к удорожанию экспорта и стране станет все труднее пробиться на мировой рынок.

Таковы основные черты антиинфляционной стратегии. Т.к. они рассчитаны на длительный период, то требуются чрезвычайные меры, чтобы на время уменьшить инфляцию. Это тактические меры, которые ни в коем случае не должны заменять стратегию. Речь идет о преднамеренном воздействии на экономику, призванном подготовить ее к более радикальным мерам.

К тактическим мерам относятся:

- льготное налогообложение предприятий. У предприятий останется больше средств на расширение производства и таким образом увеличится предложение;

- приватизация государственной собственности, которая обрачивается ростом доходов государства и сокращением его расходов. Кроме того, появление акций приватизированных предприятий отвлекает часть инфляционного спроса;

- массовый импорт потребительских товаров и частичная реализации государственных стратегических запасов;

- повышение нормы сбережений и уменьшение уровня их ликвидности. Для этого правительству, правда, придется позаботиться о повышении процента по вкладам и он должен быть никак не меньше темпа роста

инфляции;

- повышение процента по государственным облигациям и тогда лица, которые не понесут деньги в банк, заинтересуются покупкой государственных облигаций;

- конфискационная денежная реформа. Однако она не имеет отношения к корням и механизму инфляции и может лишь на короткое время снизить ее. Конфискационные реформы осуществляются нечасто: обычно после войны и других крупных социально-политических катализмов.

Говоря о росте цен, хочется отметить и такое явление. Вследствие инфляции цены легко повышаются, а в результате принятых антиинфляционных мер или при уменьшении спроса в течение короткого времени падение цен не происходит. Это явление называется «эффектом храповика».

Как определяют уровень инфляции, чтобы знать какие конкретные меры надо применить? Для этого используется индекс цен:

$$УИ = \frac{ИЦ_{дан.года} - ИЦ_{баз.года}}{ИЦ_{баз.года}} * 100\%.$$

9.6. Финансовая система и ее звенья

Люди при уплате налогов, покупая облигации государственного займа, лотереи, получая различного рода пособия, зачастую даже не подозревая, вступают в особые денежные отношения-финансовые. Эта сфера является “кровеносной системой” любой экономики и реформы в обществе невозможны без кардинальных изменений в финансовой системе и финансовой политике.

Финансы – как экономическая категория представляют собой систему отношений, связанных с использованием денежных ресурсов и регулированием их движения. Посредством финансов создаются денежные фонды различных уровней, которые распределяются в целях удовлетворения потребностей воспроизводства и других общественных потребностей.

Материальную основу финансов составляют деньги, однако, это не сами деньги или же финансы и деньги не одно и то же. Следовательно, государство в целях обеспечения эффективного и стабильного функционирования экономики, высоких темпов роста вступает в финансовые отношения со многими экономическими субъектами. **Финансовые отношения** – это совокупность экономических отношений, связанных с движением денежных фондов и возникающих между государством и регионами, отраслями, предприятиями и организациями, а также отдельными гражданами.

Различают объекты и субъекты финансовых отношений. **Объектами финансовых отношений** являются денежные фонды, образующиеся и действующие на различных уровнях экономики. **Субъекты финансовых отношений** имеют сложную структуру, в которую входят все организации, предприятия, юридические и физические лица, граждане. Между ними постоянно возникают финансовые отношения.

Финансы в экономике выполняют следующие взаимосвязанные **функции**:

- 1) обеспечение финансовыми ресурсами экономических процессов, проектов и мероприятий и обслуживания их;
- 2) распределительная;
- 3) стимулирующая;
- 4) контрольная.

Экономическая деятельность в масштабах общества предусматривает осуществление различных процессов и мероприятий, в частности, управление страной, обеспечение обороноспособности, налаживание работ в области правопорядка, здравоохранения, культурно-просветительских работ и других. Для этого, прежде всего, необходимо обеспечить их финансовыми ресурсами. Исходя из этого, финансы выполняют **функцию финансового обеспечения** экономических процессов и мероприятий, их **обслуживания**.

Распределительная функция финансов проявляется в распределении и перераспределении созданного в сфере материального производства валового национального продукта, в частности той его части, которая составляет национальный доход, между государством и основанными на различных формах собственности предприятиями, отраслями экономики, сферами материального производства, территориями страны.

Стимулирующая функция финансов реализуется, во-первых, через процесс распределения стоимости созданной продукции, во-вторых, через механизм образования и расходования денежных фондов.

Финансы используются в качестве **средства контроля** над производством, распределением и потреблением. Финансовый контроль осуществляется через систему материальной ответственности за соблюдение финансовой дисциплины предприятий (фирм), систему взимания различных налогов и обеспечения средствами.

Финансовые отношения и обслуживающие их специальные учреждения составляют финансовую систему общества. Эта система включает в себя государственный бюджет и другие бюджеты различных уровней, фонды социального, имущественного и личного страхования,

валютные резервы государства, банки, денежное обращение, кредитную и налоговую системы, денежные фонды предприятий и фирм, коммерческих и некоммерческих структур, движение других специальных денежных фондов.

Финансовая система состоит из следующих звеньев:

- 1) бюджеты различных уровней- государственный, республиканский, федеральный, местный и т.д;
- 2) фонды: социального страхования, предназначенные для материального обеспечения граждан в случае болезни, потери трудоспособности; имущественного и личного страхования для защиты различных форм собственности от убытков в результате стихийных бедствий, несчастных случаев и т.д;
- 3) валютные резервы государства;
- 4) денежные фонды предприятий, организаций, фирм и др.

Принципы построения финансовой системы могут быть различными. Так, для командной экономики характерен принцип **демократического централизма**, когда местные органы власти не могли самостоятельно принимать финансовые решения, не согласовав их на правительственном уровне.

Финансовые системы многих стран сегодня строятся на принципе **фискального федерализма**, при котором осуществляется четкое разграничение функций между различными звеньями финансовой системы.

Этот принцип построения финансовой системы предполагает:

- экономическую самостоятельность бюджетов всех уровней в государстве, их раздельное формирование на нормативной основе, утверждение и исполнение;
- взаимодействие между бюджетами различных уровней осуществляется только по совместному соглашению;
- укрепление доходной части местных бюджетов;
- создание целевых бюджетных фондов для финансирования общегосударственных и межрегиональных программ.

При этом, как правило, правительство решает проблемы общенационального значения, такие как национальная оборона, фундаментальные научные исследования, внешнеэкономические отношения, а местные органы финансируют охрану общественного порядка, обустройство населенных пунктов, развитие школ и т.д.

Финансовая система служит также одним из важнейших регуляторов развития национальной экономики, т.к. воспроизводит все процессы по перераспределению общественного продукта и национального дохода. С помощью финансовой политики государство мобилизует финансовые ресурсы, распределяет и перераспределяет из:

Финансовая политика складывается из:

- 1) деятельности государства в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов (*фискальная политика*);
- 2) деятельности государства в области регулирования бюджета (*бюджетная политика*);

Характер финансовой политики зависит от экономического состояния страны. При проведении финансовой политики, выборе ее направлений, необходимо исходить из “золотого правила” экономической теории- при разработке прогнозов и рекомендаций оценивать жизнь такой, как она есть, а не такой, какой ее хотелось бы видеть.

В период кризиса финансовая политика должна быть направлена на стимулирование производства в виде налоговых льгот, и сдерживание социальных программ, расходов на оборону с целью эффективного вложения этих средств в наиболее прибыльные отрасли экономики. Естественно, в период подъёма характер финансовой политики меняется.

9.7. Государственный бюджет: понятие, доходы и расходы.

Бюджетный дефицит и его финансирование. Государственный долг

Основным звеном финансовой системы является *государственный бюджет*- централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для содержания государственного аппарата,

вооруженных сил, а также выполнения необходимых социально-экономических функций. Госбюджет является также мощным рычагом государственного регулирования экономики, воздействия на хозяйственную конъюнктуру и осуществления антикризисных мероприятий.

Самостоятельность бюджетов обеспечивается наличием собственных источников доходов и правом определять направления их использования и расходования. К собственным источникам доходов бюджетов относятся: закрепленные законом доходные источники для каждого уровня бюджета; отчисления по регулирующим доходным источникам; дополнительные источники, устанавливаемые самостоятельно представительными органами власти субъектов и местными органами власти.

Бюджетная система Республики Узбекистан состоит из двух звеньев:

- 1) Государственный бюджет Республики Узбекистан;
- 2) Бюджет Республики Каракалпакстан и местные бюджеты, бюджеты областей, г. Ташкента, районов и городов республики.

Процессы планирования, исполнения и контроля государственного бюджета, роль и сферы ответственности различных министерств и ведомств, республиканских и местных органов власти определяет принятый в 2000 году Закон «О бюджетной системе».

Бюджетный процесс - это регламентированная законом деятельность органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов. Составной частью бюджетного процесса является бюджетное регулирование - частичное перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами разных уровней. Регулирование бюджетного процесса - очень важная процедурная часть функционирования финансовой системы. Указанная деятельность состоит из нескольких этапов, которые вкратце рассмотрены ниже.

Составлению проектов бюджетов предшествует разработка планов и прогнозов развития территорий и целевых программ, на основании которых органы исполнительной власти вносят предложения о постатейном

санкционировании бюджетных расходов. Одновременно представляются расчеты по определению доходов бюджетов.

Бюджет представляет собой сложный документ и, прежде всего, в нём находит отражение структура расходов и доходов государства.

Расходные статьи бюджета подразделяются на расходы по государственному управлению, военные расходы, расходы на социально-экономические цели, на хозяйственную деятельность государства и осуществление внешнеэкономической деятельности.

Уровень государственных расходов сегодня увеличивается темпами, значительно превышающими темпы роста ВВП. Это объясняется расширением функций государства, ростом затрат на создание наиболее благоприятных предпосылок для функционирования производственных секторов экономики.

Расходы бюджета, предусмотренные бюджетной классификацией, подразделяются на расходы, включаемые в бюджет текущих расходов и бюджет развития.

К бюджету текущих расходов относятся расходы на текущее содержание и капитальный ремонт (восстановительный) жилищно-коммунального хозяйства, объектов охраны окружающей среды, образовательных учреждений, учреждений здравоохранения и социального обеспечения, науки и культуры, физической культуры и спорта, средств массовой информации, органов государственной власти и управления, органов местного самоуправления и иные расходы, не включенные в расходы развития.

К бюджету развития относятся ассигнования на инновационную и инвестиционную деятельность, связанную с капитальными вложениями в социально-экономическое развитие, на собственные экологические программы и мероприятия по охране окружающей среды (сверх ассигнований, выделяемых из экологических внебюджетных фондов), иные расходы на расширенное воспроизводство. Именно второй бюджет - развития - определяет масштабы и скорость перевооружения производства, НИОКР.

Доходная часть бюджетов состоит из закрепленных и регулирующих доходов. Кроме того, в бюджеты могут поступать дотации и субвенции, а также заемные средства.

Доходная часть госбюджета состоит, главным образом, из налогов, государственных заемов и поступлений внебюджетных (целевых) фондов социального страхования- пенсионный, по безработице, строительство дорог, подготовка и переподготовка рабочей силы и других.

Наряду с госбюджетом, важной составляющей финансовой системы являются местные бюджеты, финансирующие, в первую очередь, объекты коммунальной собственности, строительство школ, дорог, больниц, жилищное строительство, развитие средств связи. Средства местных бюджетов идут на содержание местной администрации, милиции, органов суда и прокуратуры.

Бюджетный процесс предполагает выравнивание (балансирование) государственных доходов и расходов. Несбалансированность бюджета означает неравенство между государственными доходами и расходами. Превышение доходов над расходами бюджета называется *профицитом бюджета*. Но на практике почти все страны имеют превышение расходов над доходами. Следствием этого является рост *бюджетных дефицитов* - суммы денег, на которую в данном году расходы бюджета превысили его доходы. В целях ликвидации бюджетных дефицитов правительства идут на увеличение налоговых ставок. Но т.к. налоговые поступления не компенсируют расходы, то возрастание бюджетных дефицитов приобрело хронический характер. Огромные масштабы и их регулирование стало одной из острейших проблем современного государства.

Причин бюджетного дефицита много. Вот некоторые из них:

- спад общественного производства;
- массовая эмиссия “пустых” (не обеспеченных товарами денег);
- слишком раздутые социальные программы;
- высокие затраты на ВПК;

- рост оборота “теневого” капитала;
- огромные непроизводительные расходы, приписки, хищения, потери произведённой продукции и др.

Покрываются бюджетные дефициты обычно при помощи таких мер, как государственные займы, усиление налогообложения и “сеньораж” (эмиссия пустых денег).

Государственный кредит – это совокупность всех финансово-экономических отношений, в которых государство выступает в качестве заемщика или кредитора.

Бюджетный дефицит в основном покрывается за счет государственного долга. Государственный долг состоит из внутреннего и внешнего долга.

Внутренний государственный долг – это задолженность в виде выпущенных займов и других ценных бумаг и задолженность различным внебюджетным фондам (фонд страхования, фонд страхования по безработице, пенсионный фонд) внутри страны.

Основной формой финансирования государственного долга является выпуск государственных долговых обязательств (займов). Государство в процессе их размещения привлекает временно свободные денежные ресурсы населения, банков, торговых и промышленных компаний.

В результате быстрого роста процессов интернационализации хозяйственной жизни, ускоренного развития международного кредита государство для привлечения необходимых финансовых ресурсов активно использует зарубежные источники свободных денежных средств. Последствием является возникновение внешнего долга. **Внешний долг государства** – задолженность иностранным государствам, их физическим и юридическим лицам, а также международным финансовым организациям.

9.8. Налоги: их элементы, виды, функции. Кривая Лаффера

Как было сказано выше, основным источником доходов государственного бюджета являются налоги.

Налог как экономическая категория, являясь составной частью

финансовых отношений, представляет собой форму привлечения части чистого дохода в бюджет.

Налог – это форма взимания обязательных платежей с физических и юридических лиц в бюджет в целях формирования финансовых ресурсов, необходимых для осуществления государством своих функций.

Налоги являются важнейшим звеном финансовых отношений в обществе и как форма финансовых отношений возникают одновременно с возникновением государства. С развитием товарно-денежных отношений налогообложение совершается в основном в денежной форме. Налоги представляют собой обязательные платежи юридических и физических лиц в бюджет. Их экономический смысл - это финансовые отношения между государством и плательщиками налогов с целью создания общегосударственного централизованного фонда денежных средств, необходимых для выполнения государством своих функций.

В финансовой терминологии употребляется пять терминов, которые отображают платежи государству - плата, отчисления, взносы, налоги, сборы. Причем в отдельных случаях плата и отчисления выступают как тождественные налогам понятия.

Постоянство означает, что налоги должны поступать в бюджет не в виде разовых платежей с неопределенными сроками, а равномерно на протяжении бюджетного года в четко установленные сроки. Поскольку предназначение налогов состоит в обеспечении расходов государства, то сроки их уплаты должны быть согласованы со сроками финансирования расходов бюджета.

Стабильность поступлений определяется высоким уровнем гарантий того, что предусмотренные Законом о бюджете на текущий год доходы будут получены в полном объеме.

Равномерность распределения налогов в территориальном разрезе необходима для обеспечения достаточными доходами всех звеньев бюджетной системы. Без этого возникает потребность в значительном перераспределении средств между бюджетами, что уменьшает уровень

автономности каждого бюджета, степень регионального самоуправления и самофинансирования.

С помощью налога распределяется и перераспределяется соответствующая часть национального дохода.

Налоги, взимаемые государством, а также формы и методы их образования в совокупности составляют налоговую систему.

Налог считается установленным, и у налогоплательщика возникает обязанность, его уплачивать, если в законодательном порядке определены все элементы налога, а именно:

- субъект налогообложения;
- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговая ставка;
- налоговый период;
- льготы по налогу;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты налога.

Говоря о «субъекте налога», важно отличать это понятие от понятия «носитель налога».

Субъект налога, или налогоплательщик, — это лицо, на которое в соответствии с законом возложена обязанность уплачивать налоги. В некоторых случаях налог может быть переложен плательщиком (субъектом) на другое лицо, являющееся тем самым конечным его плательщиком, или носителем налога. Это происходит в основном при взимании косвенных налогов. Если налог непереложим, то субъект и носитель налога совпадают в одном лице. Если налог переложим, то субъект и носитель не совпадают в одном лице. Таким образом, под субъектом налога подразумевается лицо, которое формально обязано платить налог. Носитель налога — лицо, которое фактически его уплачивает. Это разграничение играет большую роль в теории налогообложения.

Действующим налоговым законодательством установлено, что в качестве налогоплательщиков (субъекта налогообложения) признаются:

- юридические лица;
- физические лица;
- физические лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями.

Объект налогообложения — это предмет, подлежащий налогообложению.

Действующим законодательством предусмотрены следующие объекты налогообложения:

- прибыль;
- стоимость реализованных товаров (работ, услуг);
- совокупный доход физических лиц;
- транспортные средства;
- имущество, находящееся в собственности физических и юридических лиц и др.

Нередко название налога вытекает из объекта налогообложения, например налог на прибыль, налог на имущество, земельный налог.

Налоговая база — это стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения. Она служит для количественного измерения объекта налогообложения и является величиной, с которой непосредственно исчисляется налог.

Например, при уплате транспортного налога объектом налогообложения являются транспортные средства, а налоговой базой — физическая характеристика транспортного средства (мощность двигателя в лошадиных силах); при уплате налога на прибыль объектом налогообложения становится прибыль, а налоговой базой — стоимостное выражение прибыли (прибыль, полученная в рублях или валюте); при уплате налога на доходы физических лиц объектом налогообложения выступают доходы физического лица, а налоговой базой — стоимостная и иная характеристика доходов (доходы,

полученные в денежной или натуральной форме и т.д.).

Налоговая ставка — это величина налоговых начислений на единицу налоговой базы.

Различают процентные и твердые налоговые ставки.

Процентные ставки устанавливаются непосредственно к налоговой базе и могут быть:

- пропорциональными;
- прогрессивными;
- регрессивными.

Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу налоговой базы. Указанные ставки обычно применяются при обложении земельными налогами.

Пропорциональные ставки действуют в одинаковом проценте к налоговой базе. Примером пропорциональной ставки могут служить определенные российским законодательством ставки налогов на прибыль и на добавленную стоимость.

Прогрессивные ставки построены таким образом, что они растут по мере увеличения налоговой базы. При этом прогрессия ставок налогообложения может быть простой или сложной. В случае применения простой прогрессии налоговая ставка увеличивается по мере роста всей налоговой базы. Если применяется сложная ставка, то происходит деление налоговой базы на части, и каждая последующая часть облагается по повышенной ставке.

В данный момент российским налоговым законодательством прогрессивные налоговые ставки не предусмотрены.

Регрессивные ставки уменьшаются с увеличением налоговой базы.

За **налоговый период** принимается календарный год или иной период применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется подлежащая уплате сумма налога. Для каждого налога установлен свой налоговый период, это может быть один год, один квартал или один месяц. По одному налогу возможно установление одного или

нескольких налоговых периодов.

Льготами по налогам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков определенные законодательством преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налоги или уплачивать их в меньшем размере.

Действующим законодательством предусмотрена следующая система льгот:

- необлагаемый минимум;
- освобождение от уплаты налогов некоторых лиц или категорий налогоплательщиков;
- снижение налоговых ставок;
- изъятие из налогообложения отдельных элементов объекта налога.

Например, малые предприятия при переходе на упрощенную систему налогообложения освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость, налога на прибыль, единого социального и налога на имущество. Граждане, имеющие на своем попечении несовершеннолетних детей или осуществляющие благотворительные взносы в некоммерческие организации, имеют право на необлагаемый минимум при расчете налога на доходы физических лиц и др.

Существует несколько способов уплаты налогов.

Кадастровый способ предполагает использование кадастра реестра, который устанавливает типичный перечень объектов, классифицируемых по внешним признакам. С его помощью определяется средняя доходность объекта налогообложения.

Взимание налога у источника дохода называют безналичным способом уплаты налога, т.е. налогоплательщик получает доход за вычетом удержанного налога.

Взимание налога по декларации по налогу на доходы физических лиц представляет собой изъятие налога после его получения. Однако в большинстве случаев подача декларации является отчетным действием.

Административный способ предусматривает возможность уплаты налога на основании налогового уведомления, выписанного налоговым органом.

Для каждого налога существует свой **порядок уплаты**.

Единовременный платеж в течение определенного времени после окончания отчетного периода.

Под сроком уплаты налога подразумевается конкретная дата, в течение которой налогоплательщик обязан фактически внести налог в бюджет соответствующего уровня. Сроки уплаты налогов подразделяются на декадные, ежемесячные, квартальные, годовые.

Перечисленные элементы представляют собой объединяющее начало для всех налогов. С помощью этих элементов в законах о налогах, собственно, и устанавливается вся налоговая процедура, предусматривающая порядок и условия расчета налога. Важно, что само понятие каждого элемента налога универсально, оно используется в налоговых процессах всеми странами. Эти элементы налога использовались уже в древних государствах с момента его зарождения.

Налоговая система — это совокупность всех налогов, методы и принципы их построения, способы исчисления, налоговый контроль, устанавливаемые в законодательном порядке.

Однако практика показывает, что при построении современных налоговых систем учитываются внутринациональные принципы. На базе этих принципов создаются налоговые концепции и задаются условия действия налогового механизма применительно к типу государства, политическому режиму и возможностям экономического базиса, сложившимся социальным условиям развития

Налоги в национальной экономике выполняют три важные функции:

- 1- финансирование государственных расходов (фискальная функция);
- 2- смягчение социального неравенства (социальная функция);
- 3- регулирование экономики (регулирующая функция).

Фискальная функция. Посредством фискальной функции реализуется главное общественное назначение налогов - формирование финансовых ресурсов государства, аккумулируемых в бюджетной системе и внебюджетных фондах и необходимых для осуществления собственных функций (оборонных, социальных, природоохранных и др.).

Распределительная функция (или как её ещё называют - перераспределительная), социальная функция налогов состоит в перераспределении общественных доходов между различными категориями населения. Смысл функции в том, что происходит передача средств в пользу более слабых и незащищенных категорий граждан за счет возложения налогового бремени на более сильные категории населения. Результатом этого является изъятие части дохода у одних и передача ее другим. Примером реализации фискально-распределительной функции могут служить акцизы, устанавливаемые, как правило, на отдельные виды товаров, в первую очередь, на предметы роскоши, а также механизмы прогрессивного налогообложения.

Перераспределительная функция налоговой системы носит ярко выраженный социальный характер. Соответствующим образом построенная налоговая система позволяет придать рыночной экономике социальную направленность, как это сделано в Германии, Швеции, многих других странах. Это достигается путем установления прогрессивных ставок налогообложения, направления значительной части бюджета средств на социальные нужды населения, полного или частичного освобождения от налогов граждан, нуждающихся в социальной защите.

Регулирующая функция имеет особое значение в современных условиях антикризисного регулирования, активного воздействия государства на экономические и социальные процессы. Данная функция связана во временном аспекте с распределением налоговых платежей между юридическими и физическими лицами, сферами и отраслями экономики, государством в целом и его территориальные образования. Данная функция позволяет регулировать доходы разных групп населения. Налоговое

регулирование реализуется через систему льгот и систему налоговых платежей и сборов.

Зависимость между доходами государственного бюджета и динамикой налоговых ставок показывает кривая Лаффера (рис.9.1).

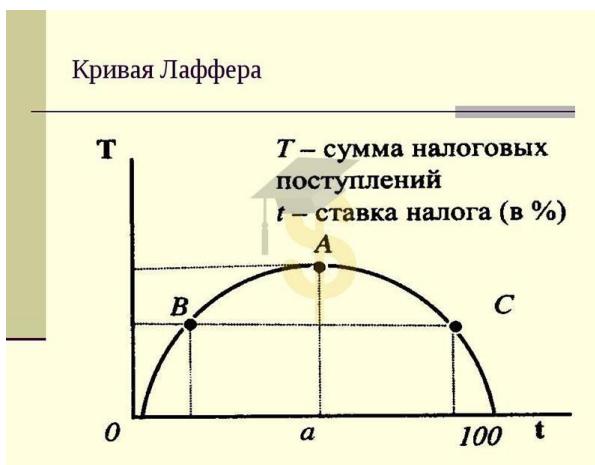


Рис.9.1. Кривая Лаффера

Указанное разграничение функций налоговой системы носит условный характер, ибо все они переплетаются и осуществляются одновременно. Налогам присуща одновременно стабильность и подвижность. Чем стабильнее налоговая система, тем увереннее чувствует себя предприниматель, потому что имеет возможность заранее и достаточно точно рассчитать эффект от применения того или иного хозяйственного решения, финансовой операции, проведенной сделки и т.п. Неопределенность же – враг предпринимательства, которая всегда связана с риском, а в условиях неустойчивой рыночной конъюнктуры к увеличению риска прибавляется еще и неустойчивость налоговой системы, бесконечные изменения процентных ставок, условий налогообложения.

Но стабильность налоговой системы не означает, что виды и ставки налогов устанавливаются «навечно». Таких налоговых систем нет и не может быть. Просто любая система налогообложения на момент ее действия отражает состояние экономики страны, общественного производства, социально-политическую ситуацию, степень доверия населения

правительству. По мере изменения указанных условий налоговая система или ее отдельные элементы несут изменения, чтобы предотвратить противоречия с объективными условиями производства.

Систему налогообложения можно считать стабильной, если ее принципы остаются неизменными в течение нескольких лет или хотя бы в течение года, а вносимые изменения должны быть установлены и известны предпринимателям хотя бы за месяц до начала нового хозяйственного года.

Вопросы для контроля:

1. Что такое деньги и какие функции они выполняют?
2. Из чего состоит спрос на деньги?
3. Денежная масса и денежные агрегаты.
4. Какие формы кредита Вы знаете?
5. Назовите звенья кредитной системы.
6. Какие операции выполняют банки?
7. Дайте определения финансам и назовите ее звенья.
8. Что такое государственный бюджет и какова его структура?
9. Причины бюджетного дефицита и государственного долга, пути их ликвидации.
10. Что такое налоги и какие виды налогов существуют в Узбекистане?

Тема 10. Государственное регулирование экономики и социальная политика государства

10.1. Недостатки (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики

Современные экономические системы по своей сути являются смешанными. В разное время правительство и рынок делили между собой выполнение основных задач, стоящих перед любым обществом, и разные экономические системы отличаются друг от друга по соотношению выполнения этих задач.

По проблемам государственного вмешательства в экономику идут давние научные споры между различными экономическими школами, но ни

одна из них не отрицает государственное вмешательство полностью. Споры идут лишь о границах и формах вмешательства.

Были времена, когда роль государство была незначительной. В 30 –е годы XX века произошел коренной переворот: государство значительно расширило рамки своего вмешательства в экономику и приступило к систематическому макроэкономическому регулированию.

Регулирование экономики представляет собой совокупность механизмов и процессов распределения природных, материальных, трудовых, финансовых, интеллектуальных и других ресурсов в соответствии с потребностями общества на данном этапе.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера стабилизации и приспособления экономики к изменяющимся условиям.

Объективная возможность государственного регулирования экономики появляется с достижением определенного уровня экономического развития, концентрации производства и капитала. Необходимость реализации государственного регулирования экономики заключается в нарастании проблем, с которыми и призвано справиться государственное регулирование экономики.

Известно, что рынок может многое: соединяя интересы производителей и потребителей, заставляет их действовать согласованно, ориентируясь друг на друга, и происходит это естественным образом. Просто тем, кто продает товары, становится выгодным обеспечивать платежеспособные потребности покупателей.

Механизм рынка стимулирует также освоение научно-технических достижений, снижение затрат, улучшение качества, непрерывное увеличение количества товаров и услуг. Он превращает цены в сигнальную систему, ориентирующую, куда направлять инвестиции и ресурсы, и гарантирует их эффективное распределение. Одновременно рынок беспощадно отбраковывает тех, кто не в состоянии работать так, как подобает.

Означает ли, что в такой ситуации государство остается не у дел? Оказывается, нет. Даже в абстрактных условиях свободной конкуренции есть проблемы, решить которые без участия государства невозможно. Что же это за проблемы?

Во-первых, система свободного предпринимательства не в состоянии снабдить экономику нужным количеством центральных денег (сумами, рублями, долларами, евро...). В современных условиях только государство осуществляет эмиссию денег и в ближайшем будущем не собирается сдавать свои позиции в этом вопросе.

Во-вторых, выше уже было отмечено, что рынок реагирует только на платежеспособную потребность. А как быть с потребностями, не имеющими выраженной денежной меры? В экономической науке товары и услуги, удовлетворяющие такие потребности, называются общественными благами. Отличаются общественные блага от товаров индивидуального пользования вот чем: вторые делимы, т.е. их получает тот, кто оплачивает равновесную рыночную цену. Общественные же блага неделимы и не могут быть проданы индивидуальным покупателям. Например, национальная оборона, охрана правопорядка, уличное освещение, фундаментальная наука и т.п. общественными благами можно пользоваться, не неся никаких издержек на их производство. Но ведь они каким-то образом оплачиваются. Допустим, государство определило объем финансирования общественных благ, сумму бюджетных расходов. Как распределить ее между потребителями? С кого и сколько брать за это? Государство само определяет цены, а оплачивают их налогоплательщики.

Возникает вопрос о размерах налогов. Казалось бы, так как все эти блага люди могут получать в равной мере, то и платить они должны одинаково, должна быть единая ставка налога. Но в таком случае пострадают люди с низкими доходами, ибо они понесут более весомые потери. Как же быть? Справедливо, наверное, с богатых брать больше, а с бедных – меньше, т.е. речь идет о прогрессивной шкале налогообложения, с помощью которой в той или

иной мере можно устраниć несправедливость в распределении доходов. Именно такая система существует во многих странах и она себя оправдывает. В-третьих, необходимо государственное регулирование так называемых внешних эффектов. Дело в том, что рынок не имеет экономического механизма защиты окружающей среды: химические предприятия, мясокомбинаты добровольно не строят очистные сооружения, а смывают свои отходы в протекающие рядом реки. От них гибнет водная живность, страдают рыбаки, купальщики.

Что делает государство в таких случаях? Оно пытается урегулировать эти проблемы законодательным путем, заставляя предприятия строить очистные сооружения, или взимая с таких предприятий более высокие налоги. В современных условиях государство выполняет все вышеперечисленные функции, но, кроме того, чисто рыночное распределение отнюдь не гарантирует права на доход, который обеспечил бы стандарт благосостояния вне зависимости от наличия средств производства.

От механизма рынка не приходится ждать и реализации права на труд тех, кто хочет и может работать. В результате еще одной обязанностью государства становится регулирование уровня безработицы. надо также позаботиться о самих занятых – установить продолжительность рабочей недели, минимальную заработную плату. Это не означает, что надо обеспечить работой всех желающих. Речь идет об оптимальном резерве работников, т.е. поддержании естественной нормы безработицы.

Необходимость государственного регулирования вызвана также тем, что рыночный механизм не в состоянии самостоятельно обеспечить стратегические прорывы в области науки и техники, глубокие структурные преобразования экономики, он не может осуществить крупномасштабные инвестиции с длительными сроками окупаемости, высокой степенью риска и неопределенностью будущей нормы прибыли. В таких ситуациях на помощь бизнесу приходит государство. Его участие проявляется в стимулировании НТП, инвестиционной и структурной политики, особенно когда планируются

долгосрочные зарубежные инвестиции.

Ну, и, наконец, рыночная экономика не имеет внутреннего иммунитета против таких болезней, как монополизм, инфляция и спад деловой активности.

Таковы, пожалуй, максимальные пределы государственного вмешательства в условиях абстрактной системы чистой конкуренции. Если эти рамки увеличивать, то произойдет деформация рыночных процессов, понизится эффективность производства и появится необходимость разгосударствления экономики.

Экономическая политика различных стран, опираясь на различные концепции о роли государства в условиях рынка приводит экономику то к подъему, то к спаду в различное время и в различных условиях. Естественно что во время кризиса приводимая экономическая политика подвергается критике и выдвигается необходимость опираться на другое.

Так неужели все таки рынок не в состоянии справится с проблемами стоящими перед экономикой.

У рыночного механизма есть как преимущества, так и недостатки.

К его преимуществам относят:

- экономическую демократию – свободу выбора и действий потребителей и покупателей (они независимы в принятии своих решений, заключении сделок);

- эффективное распределение ресурсов;
- гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям, способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг, быстрой корректировке неравновесия.

Механизм рынка стимулирует также освоение научно – технических достижений, снижение затрат, улучшение качества непрерывное увеличение количества товаров и услуг. Он превращает цену в сигнальную систему ориентирующую куда направлять инвестиции и ресурсы и их эффективное распределение. Одновременно рынок беспощадно отбраковывает тех кто не в состоянии работать так как подобает.

Недостатки рыночной системы:

1) рынок не способен противостоять монополистическим тенденциям. В условиях рыночной стихии неизбежно возникают монополистические структуры, ограничивающие свободу конкуренции. При бесконтрольности рыночной среды формируются и укрепляются монополии, и, как следствие, создаются неоправданные привилегии для ограниченного круга субъектов рынка – монополистов. Чтобы поддержать чрезвычайно высокие цены, монополисты искусственно сокращают производство. Это вызывает необходимость регулирования цен, скажем, на продукцию сырьевых монополий, электроэнергию, транспорт.

2) рынок не заинтересован и не способен производить общественные блага («общественные товары»). Эти товары либо вообще не производятся рынком, либо поставляются им в недостаточном количестве.

10.2. Экономические функции государства

Роль государства в хозяйственной жизни страны проявляется через его функции. Экономических функций государства много и они многообразны. Рассмотрим наиболее существенные:

1. Антимонопольная политика государства

Важной причиной вмешательства государства в рыночную систему саморегуляции является неизбежная для рынка тенденция к монополизации, вытекающая из законов конкуренции, концентрации и централизации капитала. Неоднозначность последствий монополизации, с одной стороны, рост цен, издержек, сокращение объемов производства, не рациональное распределение ресурсов и доходов в ряде случаев невосприимчивость к НТП. С другой стороны, снижение затрат за счет эффекта масштаба, заинтересованность в научных исследованиях и финансовые возможности проведения последних, способность прорыва на оценке деятельности монополий. Наиболее жестокое отношение к монополиям в США, европейские страны и Японии подходят к проблеме более терпимо, во многом из-за необходимости содействия национальным фирмам в их

закреплении на мировых рынках .Именно в той мере в какой монополия является разрушительной для хозяйственной системы ,она становится объектом государственного воздействия – через законодательное ограничение и пресечения монопольной деятельности (регулирование цен, раздел фирм) через поощрение конкуренции, содействие созданию новых предприятий , осуществление политики открытой экономики.

Общественные издержки монопольной власти заставляют государство регулировать деятельность монополий.

Антимонопольная политика — это система мер, направляемых на усиление и защиту конкуренции путем ограничения монопольной власти фирм.

Среди основных направлений антимонопольной политики государства выделяют:

1-прямое регулирование цен. Установление государством максимально допустимых цен на продукцию монополиста приводит к модификации рыночной кривой спроса;

2-налогообложение. Другая форма государственного антимонопольного регулирования — налогообложение. Не вдаваясь в детальное описание всех существующих налогов на монополии, рассмотрим влияние на поведение фирмы-монополиста двух типов налогов;

по товарного, ставка которого устанавливается в расчете на единицу продукции, а общая сумма определяется объемом выпуска, и поштучного, взимаемого независимо от объема выпуска.

3-регулирование естественных монополий;

4-поддержка конкуренции.

При конкуренции именно решения многих продавцов и покупателей о предложении и спросе определяют рыночные цены. Это значит, что индивидуальные производители и поставщики ресурсов могут лишь приспосабливаться к желаниям покупателей, которые рыночная система регистрирует и доводит до сведения продавцов. Конкурирующих

производителей, подчиняющихся воли рыночной системы, ждут прибыль и упрочнение их позиций; уделы же тех, кто нарушает законы рынка, являются убытки и в конечном счёте банкротство. При конкуренции покупатели - это хозяин, рынок - их агент, а предприятия - их слуги;

Конкуренция является одним из элементов рыночной экономики. Но она в условиях рынка перерастает в монополию, с которой рыночный механизм не в состоянии бороться. Последствиями монополизации рынка является торможение, застой в экономическом развитии. Поэтому государство начало борьбу с частной монополией еще с конца XIX века (Закон Шермана, принятый в 1890г в США).

Дело в том, что антимонопольная политика государства направлена не против крупного производства, а против тех, кто уничтожает конкуренцию в сфере своей деятельности осуществляя захват сырья, материалов, каналов их реализации. Заключая соглашения о разделе рынка и устанавливая монопольные цены и т.д.

В Узбекистане антимонопольная политика осуществляется на основе Закона «О конкуренции» от 6.01.2012г.

2. *Обеспечение правовой базы*, способствующей эффективному функционированию рыночной экономики. Экономическая система будет работать эффективнее, если заведомо знать, что все хозяйствственные субъекты будут играть по одним и тем же правилам. Эти самые «правила игры» и устанавливает государство, определяя порядок вступления в ту или иную отрасль и выхода из нее: как заключать контракты, договоры и выполнять их: как защищать свои интересы, то есть государство создает условия для нормальной работы рыночного механизма.

Не вызывает сомнения, что правовое обеспечение особенно важно для стран, начинающих рыночные реформы и поэтому принятие у нас в республике законов, определяющих права и обязанности, статус экономических субъектов, весьма своевременно и актуально. Такими законами являются «Закон о собственности», «Закон о предпринимательстве

в Республики Узбекистан» и др. Эта функция государство предполагает такие меры, как:

- 1) предоставление законного статуса частным предприятием;
- 2) определение прав частной собственности;
- 3) гарантирование соблюдения контрактов;
- 4) установление законных “правил игры” регулирующих отношение между предприятиями, поставщиками ресурсов и потребителями.

Одно из важнейших функций государства – это функция регулирования. Оно осуществляет данную функцию включает в себя применение полицейских сил для поддержания общественного порядка, введение стандартов измерения веса и качества продуктов, создание денежной системы, облегчающей обмен товаров и услуг. Выполнение этой функции требует от продавцов указывать точный вес продукции, количество и виды ингредиентов и консервантов, и запрещает помещение ложных сведений.

3. Перераспределение доходов и материальных благ. Рыночная система представляет собой обезличенный, беспристрастный механизм, а возникающее на его основе распределение дохода может порождать большее неравенство, чем обществу желательно. Рыночная система приносит очень крупные доходы тем, чей труд высоко оплачивается в силу природных способностей и благоприобретённого образования, и мастерства. Рыночная система влечёт за собой значительное неравенство в распределении денежного дохода, а, следовательно, и в распределении национального продукта между индивидуальными и домохозяйствами. Несмотря на некоторый прогресс, бедность среди общего изобилия продолжает оставаться острой экономической и политической проблемой.

Государство взяло на себя обязательство уменьшить неравенство доходов в нашем обществе. Эта задача нашла отражение в ряде политических мер и программ. Во-первых, трансфертные платежи обеспечивают пособия остро нуждающимся, вспомоществование иждивенцам и инвалидам, а безработным пособия по безработице. Во-вторых, государство изменяет также распределение доходов путём рыночного вмешательства, т. е. путём

модификации цен, устанавливаемых рыночными силами. Гарантирование цен фермерам и законодательство о минимальных ставках заработной платы - наглядные примеры того, как государство фиксирует цены с целью повысить доходы определённых групп населения.

Неравенство в распределении доходов существует как в странах рыночной экономики, так и в нашей стране. Разрешение такой острой социальной проблемы как бедность есть одно из направлений деятельности государства и связано с поддержкой на уровне хотя бы прожиточного минимума тех, кто не смог обеспечить себе лучшую жизнь, а также сокращением (экономическими средствами) числа лиц, живущих за чертой бедности. В противном случае рост численности бедняков чреват социальными взрывами и нестабильностью в жизни общества. Сокращение численности бедняков - одна из основных задач социальной политики государства в странах рыночной экономики.

Необходимо также отметить, что различия в уровне потребления могут зависеть и от факторов, не относящихся к внутренним свойствам труда и его качества у самого работника. Прежде всего к таким факторам относятся: размер семьи, соотношение количества работающих и иждивенцев в семье, состояние здоровья, географические и климатические условия и т.д.

Через каналы государственных программ помощи удовлетворяются потребности в воспитании юных членов общества, содержании престарелых и нетрудоспособных, обеспечении (отчасти) получения образования, сохранения здоровья.

Распределение средств по линиям программ помощи осуществляется по трем направлениям:

- первое направление характеризуется тем, что часть поступлений, получаемых населением, находится в зависимости от труда, но при этом принимаются во внимание и размеры удовлетворенных потребностей;

- второе направление характеризуется тем, что проводимые выплаты не имеют связи с трудом данного работника, а в расчет берется размер

потребностей, на удовлетворение которых эти выплаты направляются. Эти выплаты охватывают пособия на детей многодетным работникам, одиноким матерям, на специализированное лечение, дотации государства на содержание детей в детских учреждениях, в школах-интернатах. Размер такой дотации зависит от количества детей и уровня доходов родителей;

- особенность третьего направления определяется тем, что основная их часть, выступающая в форме льгот и услуг, поступает населению непосредственно в натуральной форме через соответствующие учреждения непроизводственной сферы.

Выплаты по линии программ помощи призваны смягчить различия в уровне доходов, вызванные не различиями в труде, а причинами, стоящими вне самого процесса труда, а также способствовать удовлетворению ряда потребностей, наиболее важных с точки зрения задач формирования способностей к труду, развития личности, достижения более высокого общеобразовательного и культурного уровней, доступного здравоохранения, пенсионного обеспечения.

Рынок не обладает способностью обеспечивать социальные гарантии, нейтрализовать чрезмерную дифференциацию в распределении доходов. Рынок по своей природе игнорирует социальные и этические критерии, т.е. справедливость при распределении ресурсов и доходов. Он не обеспечивает стабильную занятость трудоспособного населения. Каждый должен самостоятельно заботиться о своём месте и обществе, что неизбежно ведёт к социальному расслоению, усиливает социальную напряжённость.

Государственная политика в этой области должна быть особенно активной. Чрезмерно активное вмешательство государства в перераспределительные процессы, выравнивание доходов ведет к снижению деловой активности в обществе и сокращению эффективности производства в целом. С другой стороны, сокращение роли государства в регулировании доходов населения ведет к росту дифференциации доходов, социальной напряженности, обострению социальных конфликтов и в итоге к падению

производства, снижению его эффективности. Достижение оптимальных масштабов вмешательства государства в регулирование социальных отношений в обществе связано с разрешением противоречия между эффективностью и социальной справедливостью.

Основными каналами перераспределения доходов населения является прогрессивное налогообложение личных доходов и система трансфертных платежей. Причем главная роль в уменьшении неравенства принадлежит трансфертным платежам. Дело в том, что возможности увеличения налоговой прогрессии весьма ограничены. Значительное повышение прогрессивности налогообложения подрывает стимул к повышению высоких доходов, а тем самым стимулы к высокопроизводительному труду и инвестициям, поощряет утечку капиталов за рубеж, что отрицательно сказывается на развитии национальной экономики.

4. Перераспределение ресурсов.

Мы уже говорили, что одним из преимуществ рынка является эффективное распределение ресурсов. Но здесь существуют так называемые побочные эффекты, т.е. перелив ресурсов происходит в том случае, если от этого есть польза или вред для третьих сторон, которые не являются непосредственными покупателями и продавцами. Когда производство или потребление поражает некомпенсируемые издержки у какой-нибудь третьей стороны, то возникают издержки перелива. Например, загрязнение окружающей среды: химические предприятия смывают свои отходы в воду, от этого страдают рыбаки, купальщики, городское население, пьющее воду из этого источника; нефтеперерабатывающие заводы загрязняют воздух; лакокрасочные и алюминиевые заводы также наносят огромный вред окружающей среде и население несет издержки переливов и их никто не компенсирует.

Как издержки перелива влияют на перераспределение ресурсов? Когда производители переносят свои издержки на население, то ресурсы поступают к ним в избыточном количестве, потому что издержки у производителей

сокращаются. Что делает правительство для урегулирования проблемы нерационального распределения ресурсов? Для этого существуют:

- 1) законодательство, запрещающее загрязнение окружающей среды (строительство очистных сооружений, дымоуловителей под угрозой судебного преследования);
- 2) особые налоги, т.е. тем самым правительство перекладывает бремя издержек на производителя.

Существуют также выгоды от перелива ресурсов, т.е. производство и потребление определённых товаров и услуг может обусловить не требующие компенсации выгоды перелива. Например, рентгенограмма или прививка от какого-либо заболевания приносит пользу не только непосредственному потребителю, но выявление заболевания на ранней стадии при помощи рентгена или профилактика болезни приносит пользу всему обществу. Или получение образования сулит большую выгоду непосредственному потребителю, но общество получает большую пользу, если число грамотных растет, экономика выигрывает от наличия квалифицированных специалистов.

Чтобы увеличить этот эффект, государство предпринимает следующие меры:

- 1) повышение спроса путём увеличения покупательной способности потребителей посредством выдачи продовольственных талонов, целевой материальной помощи и т.д., люди сыты, лучше работают и, в итоге, выигрывает общество;
- 2) увеличение предложения - выдавая субсидии и устанавливая низкие налоги, правительство влияет на предложение каких-либо конкретных товаров и услуг, цены на них понижаются и люди больше покупают;
- 3) правительство в роли производителя. Когда выгоды от переливов очень велики, тогда правительство просто финансирует эту отрасль или переводит её в собственность государства и управляет ею само.

Стабилизация экономики.

Самая новая и в некоторых отношениях самая важная функция

государства заключается в том, чтобы стабилизировать экономику, т. е. помогать частной экономики обеспечивать и полную занятость ресурсов, и стабильный уровень цен. Ключевой момент здесь сводится к тому, что уровень цен производства непосредственно зависит от общего, или совокупного, объема расходов. Высокий уровень общих расходов означает, что для многих отраслей выгодно увеличивать выпуск продукции, а это условие, в свою очередь, предопределяет необходимость добиваться высокого уровня использования и материальных, и людских ресурсов. Существуют две неблагоприятные ситуации:

1. **Безработица.** Общий уровень расходов в частном секторе может быть слишком низким для реализации полной занятости. В этом случае государство обязано так дополнить частные расходы, чтобы общий объем расходов - частных и государственных - был достаточен для создания полной занятости. Каким образом государство может это осуществить? Ответ на этот вопрос состоит в том, чтобы использовать тот же метод - государственные расходы и налогообложение, - какой государство использует для перераспределения ресурсов в производство общественных благ. Конкретно, государству надлежит, с одной стороны, увеличить собственные расходы на общественные блага и услуги, а с другой - сократить налоги с целью стимулирования расходов частного сектора. Требует государственного вмешательства и существования безработицы. Высокий ее уровень, превышающий естественную норму, недопустим в хозяйственной системе как по чисто экономическим причинам (потери ВНП), так и по социально-политическим: низкие доходы, малообеспеченность, высокая заболеваемость и смертность, общественная конфликтность; наконец, это нарушение определенных демократических прав и свобод приведения безработицы к ее естественному уровню и поддержания последнего также сопряжена со многими проблемами: возможным дефицитом госбюджета инфляцией, так как требует стимулирования производства, выплаты социальных пособий, затрат на создание и эффективную работу служб занятости и т.д. Реальность

безработицы в условиях рыночной экономики подтверждается многими историческими фактами. Несомненно, что в массовом виде она возникла именно в странах с развитым товарным производством, прежде всего в Англии. Причем наибольшая величина относительного перенаселения тесно связана с экономическими кризисами. Скажем, во время мирового кризиса 1857 г. безработица среди членов профсоюза английской металлообрабатывающей промышленности достигла 12%. В этот же период в США только в Нью – Йорке число «лишних людей» превысило 150 тысяч.

2. Инфляция. Другая ситуация может возникнуть, если общество попытается расходовать больше, чем позволяют производственные мощности экономики. Когда совокупные расходы превышают величину продукта при полной занятости, избыточные расходы вызовут повышение уровня цен. Чрезмерный объём совокупных расходов носит инфляционный характер. В этом случае государство обязано ликвидировать чрезмерные расходы. Оно может этого достигнуть главным образом сокращением собственных расходов, а также повышением налогов с целью сокращения расходов частного сектора.

Это касается инфляционных процессов обладающих как известно весьма разрушительным действием на хозяйственныесистемы. Как показывает практика и развивающихся стран, высоким антиинфляционным действием обладают денежно-кредитная политика (ограничение денежной массы), фискальная политика (сокращение дефицита государственного бюджета), структурная политика, антимонопольная политика и др. Борьба с инфляцией оказывается часто важнейшей задачей стабилизации, без которой дальнейшее развитие экономики немыслимо. Такая стабилизация иногда дается очень дорого, сопровождаясь большим или меньшим экономическим спадом, ростом безработицы и другими неблагоприятными последствиями.

10.3. Инструменты и методы государственного регулирования

ЭКОНОМИКИ

Методы государственного регулирования экономики – это влияние государства на сферу предпринимательства, инфраструктуру рынка, некоммерческий сектор экономики с целью создания условий их эффективного функционирования в соответствии с направлениями государственной экономической политики.

Каждый метод основывается на использовании совокупности инструментов (регуляторов, рычагов).

Методы ГРЭ классифицируются по двум признаками:

- формами влияния;
- способами влияния.

По формам влияния методы ГРЭ делят на две группы: методы прямого и непрямого (косвенного) влияния.

В зависимости от способов влияния выделяют правовые, административные, экономические и пропагандистские методы.

Государство может выполнять свои функции только при совокупности всех мер, образующих механизм государственного воздействия на экономику. Существует несколько вариантов квалификации. Современная рыночная экономика регулируется с помощью прямых и косвенных методов. Под методами государственного регулирования экономики мы будем понимать специфические для государства как общественного института способы достижения поставленных целей.

Весьма условно все методы можно разделить на две группы – административные, базирующиеся в основном на элементах принуждения, ограничения экономической свободы субъектов, и экономические, ориентированные на включение механизмов их личной заинтересованности, хотя все методы, будучи способами государственного воздействия, реализуются посредством ряда административных актов. Сразу следует отметить, что оптимальное соотношение между административными и экономическими методами определить очень сложно.

Методы прямого воздействия основаны не на самостоятельным выборе субъектов экономике, а на предписаниях государства. Например, законотворчество, государственная собственность. Государственная собственность в разных странах составляет 20 - 25% всего общественного имущества. Сюда включаются субъекты которые по тем или иным причинам не приносят доход: городской транспорт, энергетика, водоснабжение; ВПК и т.д. а так же эмиссия денег, банки, осуществляющие, кредитование, внешнеэкономических операций. Но эти отрасли являются жизненно важными и потому государство берет их под свою опеку. В ведении государство находится и новые отрасли, которые не могут сразу приносить прибыль и частный сектор не в состоянии их финансировать.

Размер государственной собственности зависит от размера частного сектора (в странах с высокоразвитой рыночной инфраструктурой доля частного сектора значительна, тогда как в странах, в которых осуществляются рыночные реформы и только идёт процесс разгосударствления, велика доля государственного сектора) и от состояния экономики. История свидетельствует о том, что в период спада экономики, войн и послевоенного строительства доля государственной собственности увеличивается.

На базе государственной собственности широко развивается государственное предпринимательство. Обычно оно бывает направлено на создания общественных благ, финансирования долгосрочных проектов, особенно в области науки и техники и т.д. Такое поведение государства способствует тому, что частный сектор направляет свои средства в наиболее прибыльные отрасли экономики. И в целом экономическая система начинает действовать эффективнее.

Достоинством методов прямого воздействия является высокая степень эффекта из за оперативного достижения экономического результата. А не достатком является нарушение эффективного функционирования рыночного механизма.

Методы косвенного влияния на экономику создают ситуацию, когда

экономические субъекты при самостоятельном принятии экономических решений тяготеют к тем вариантам, которые соответствуют целям экономической политике. Достоинство данных методов состоит в том, что они не нарушают рыночного механизма, не достаток - это временной лаг между принятием государственных мер, их восприятие экономикой и измерениями в хозяйственной жизни.

С точки зрения организационно - институционального подхода выделяют административные, экономические, институциональные меры.

Административные меры связанны с формированием правовой инфраструктуры, обеспечивающие стабильную юридическую обстановку для деловой жизни, конкуренция, сохранения прав собственности и свободу принятия экономических решений.

Административные меры делят на меры запрета, разрешение, принуждения. Степень активности административных мер варьируется по отраслям экономике. Наиболее активно они проявляются в области охраны окружающей среды и социальной защиты населения.

Экономические меры воздействуют на определённые сферы рыночного хозяйства. Например, методы влияния на совокупный спрос, совокупное предложение, структуру экономике и другие. К экономическим мерам относятся:

- финансовую (бюджетную, фискальную) политику;
- денежно - кредитную политику;
- программирование;
- прогнозирование.

Финансовая политика это мероприятие государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны. Финансовая политика включает в себя, с одной стороны, бюджетную политику, а с другой - фискальную. Бюджетная политика представляет собой управление денежными доходами и расходами государства, а также бюджетным дефицитом. Фискальная политика

предполагает манипулирование со стороны правительства уровнем налогов и расходными статьями государственного бюджета для регулирования уровня деловой активности и решения социальных задач.

Денежно - кредитная политика - совокупность мер в области денежного обращения кредита, направленная на обеспечение роста реального объёма ВВП, стабильности цен, эффективность занятости и выравнивание платежного баланса. Влияя на денежную массу, государство оказывает непосредственное влияние на процентную ставку, а от неё, в свою очередь, зависит уровень инвестиций и потребления населения. Денежная политика применяется также в системе антиинфляционных мер.

Программирование и прогнозирование относятся к косвенным методам государственного регулирования. Система государственного программирования рассчитана на решение крупномасштабных, стратегических задач, может охватывать как всю систему в целом, так и её отдельные отрасли, регионы, конкурентные группы населения и др. Программы носят рекомендательный характер и ориентированный на обеспечение деловых кругов информации.

Институциональные меры связаны с формированием системы организационно - оформленных действий, традиций. По У.Гамельтону, институт это словесный символ для описания группы общественных обычай.

В современных условиях принятием институциональных мер возможно в случаях:

- формирование исполнительных структур государственной области;
- создание государственного сектора;
- поддержки следовательских центров по экономике, торгово – промышленных палат, различных экономических советов и союзов;
- участия в организации международных встреч по экономическим вопросом, создание форм экономической интеграции.

История становления и развития рыночной экономике характеризуется постоянным чередованием периодов увеличения и уменьшения роли

государство в экономике. Определяющее влияния на решение вопросов о границах и сферах государственного регулирование экономике оказывает политические и социальные взгляды правящих партий. Как правило с приходом к власти консервативных и либеральных партий сфера деятельности государство в экономике сокращается а в период господства партий левых направлений - расширяется .Однако вне зависимости от изменения теоретических представлений и политических взглядов не обходимо определять формы оптимального государственного воздействия на экономику которые обеспечат условия нормального функционирования рынка.

10.4. Социальная политика: понятие, цели, направления и модели

Известно, что одной из функций государства является перераспределение доходов. Государство выполняет эту функцию с помощью социальной политики. Социальная политика направлена на решение следующих задач:

- 1) стабилизацию жизненного уровня населения и недопущение массовой бедности;
- 2) сдерживание роста безработицы и материальная поддержка безработных, а также подготовка трудовых ресурсов такого размера и качества, которые соответствуют потребностям общественного производства;
- 3) поддержание стабильного уровня реальных доходов населения путем проведения антиинфляционных мер и индексации доходов;
- 4) развитие отраслей социальной сферы (образование, здравоохранение, жилищное хозяйство, культура и искусство).

Таким образом, политика доходов представляет собой составную часть социальной политики государства.

Последняя направлена, в частности, на ослабление дифференциации доходов и имущества, смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращение социальных конфликтов на экономической почве.

Поэтому важной задачей социальной политики является адресная (т.е.

предназначенная для конкретных групп населения) социальная поддержка со стороны государства, в первую очередь, слабо защищенных слоев населения. Решение этой задачи имеет целью поддержание оптимальных соотношений между доходами активной (занятой) части населения и нетрудоспособных граждан через механизм налогов и социальных трансфертов. Социальная политика в переходный период отличается не столько набором своих направлений, функций и целей, сколько их соотношением, устанавливаемыми приоритетами. В условиях переходной экономики действует объективное противоречие между целями и средствами. С одной стороны, обострение социальных проблем требует увеличения расходов госбюджета на расширение социальных программ, с другой - решение этой задачи наталкивается на крайне скучные и все более сокращающиеся материальные возможности государства и общества (сокращение ВВП, снижающаяся собираемость налогов и др.)

Интересы индивида не всегда совпадают с индивидуальным доходом, не совпадают они и со средним доходом на душу населения. Государство, в котором доходы каждого медленно, но растут - благополучно; страна, в которой средний доход на душу населения увеличивается быстро и одновременно быстро растет дифференциация доходов, идет к социальным конфликтам. С этих позиций социальная политика государства, направленная на регулирование социально-экономических условий жизни общества, является не просто составной частью экономической политики, обеспечивающей развитие, но ее основой.

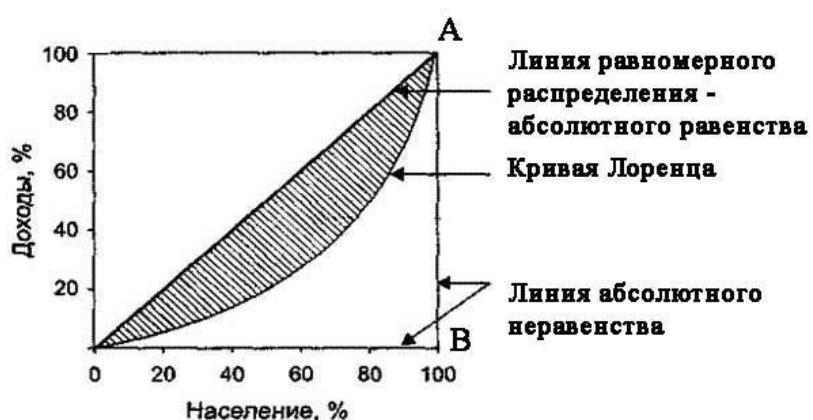
Как уже отмечалось, для переходной экономики характерно резкое увеличение дифференциации доходов населения. В дополнение к различиям в степени адаптации к рыночным условиям отдельных групп населения неравенство в доходах усиливается трансформационным спадом, высокой инфляцией, массовой вынужденной безработицей, которые вызывают значительное снижение уровня жизни преобладающей части населения. В этих условиях государство вынуждено (даже вопреки

объективной логике сокращения государственного вмешательства в экономику) активно участвовать в перераспределении доходов.

Как говорилось выше, главными средствами перераспределения доходов населения являются прогрессивное налогообложение личных доходов и система трансфертных платежей. Однако возможности государства в этот период весьма ограничены. Во-первых, приватизация объективно ведет к сокращению государственных доходов. Во-вторых, значительное повышение налоговых ставок ослабляет стимулы к получению высоких доходов, а тем самым к высокопроизводительному труду и инвестициям. В-третьих, резкий рост социальных трансфертов ослабляет стимулы к труду. Поэтому социальная политика в переходный период призвана сократить разрыв в доходах различных категорий населения, не подорвав при этом заинтересованности в труде, включая предпринимательскую деятельность.

Неравенство доходов и определение их уровня

При распределении дохода по его величине наблюдается определенное неравенство получаемых доходов, а соответственно, и уровней жизни различных слоев и групп населения. Данное неравенство в экономической теории измеряется с помощью кривой Лоренца (рис.10.1) и коэффициента Джини.



120

Рис.10.1. Кривая Лоренца.

Абсолютное неравенство означает, что только 1% семей получает 100% дохода, а другие не имеют ничего. В данном случае - это ломаная линия *OBA*.

Количественно степень неравенства в распределении дохода определяется с

помощью отношения площадей *заштрихованной фигуры* (обозначим ее буквой М) и треугольника *OBA* и называется коэффициентом Джини:

$$K_{Дж} = \frac{M}{OBA}$$

Очевидно, что чем больше отклонение кривой Лоренца от линии абсолютного равенства, тем больше площадь М, и следовательно, тем больше коэффициент Джини будет близок к единице.

Но почему существует неравенство доходов? Ранее мы отмечали, что рынок - бесстрастный механизм. Рыночное распределение доходов характеризуется формированием доходов на основе спроса и предложения, а также предельной производительности факторов производства. С этой точки зрения справедливым будет более низкий доход фермера, выращивающего кукурузу, спрос на которую невелик, чем крестьянина с соседней фермы, выращивающего фрукты. Рыночная экономика допускает высокую степень неравенства доходов. Однако существуют и другие факторы, способствующие неравенству в распределении доходов.

Одним из факторов, объясняющих разницу в доходах, являются различия в самих людях. Люди имеют разные физические, умственные или эстетические способности, они различаются темпераментом, нравственностью. Например, кто-то обладает талантом и может стать выдающимся музыкантом, художником или актером, кто-то имеет исключительные физические способности и может стать профессиональным спортсменом и получать очень высокие доходы. Другие же оказываются в менее благоприятных условиях.

Дифференциация доходов связана и с уровнем образования. Дело в том, что распределение доходов многих людей меняется в течение жизни. У лиц, занятых физическим трудом, доходы максимальны в молодости (20-30 лет); с возрастом их положение ухудшается. У людей, имеющих образование и получивших профессию, с возрастом доходы увеличиваются.

Неравенство в распределении доходов может быть связано с привлекательностью работ и риском. Например, строительные рабочие получают

более высокие доходы, чем преподаватели. Строительные работы - это изнурительный труд, грязь, несчастные случаи; работа преподавателей - это приятное окружение, чистота, незначительный риск несчастных случаев. Некоторые увеличивают свои доходы, работая в нескольких местах по совместительству. Люди отличаются друг от друга также способностью рисковать. В данном случае речь идет не только о монтажниках-высотниках, но и людях, способных на предпринимательский риск. Предприниматель, добившийся успеха при внедрении нового товара или услуги, как правило, получает очень высокие доходы.

Значительное неравенство доходов существует между лицами, владеющими собственностью и получающими от нее доход. Именно доходы от собственности определяют положение домохозяйств на самой верхушке пирамиды доходов.

Фактором, определяющим неравенство в доходах, безусловно является отклонение от условий совершенной конкуренции, которое может быть вызвано, например, институциональными ограничениями. Например, косметолог, не имеющий лицензии, не принимается на работу.

Есть и другие факторы, объясняющие неравенство доходов. Это - удача, связи, несчастные случаи, безработица, дискриминация по национальному илициальному или половому признаку, которые негативно влияют на экономическое положение семьи.

С проблемой неравенства доходов тесно связана такая острые социальная проблема как бедность. Проблема бедности актуальна для всех стран, особенно постсоциалистических. **Бедностью** считается состояние, при котором человек не имеет средств для удовлетворения своих основных потребностей.

Абсолютная бедность (нижний передел бедности) – уровень, за которым человек не может существовать. Она варьируется в зависимости от времени и места. Относительная бедность (верхний передел бедности) – уровень, не превышающий средний уровень жизни в данном государстве. Чем больше разница между абсолютной и относительной бедностью, тем выше степень социальной защищенности населения.

Чтобы определить: беден человек или нет используется показатель - **черта бедности**, который отражает уровень дохода, необходимый для поддержания допустимого минимального уровня жизни. Основным критерием черты бедности является **прожиточный минимум**. Различают социальный и физиологический (жизненный) прожиточный минимум. Физиологический минимум рассчитывается на удовлетворение только главных физических потребностей и основных услуг. Социальный минимум, кроме затрат на основные физические потребности, включает расходы на минимальные духовные и социальные запросы. Необходимо отметить, что в разных странах используются разные методики исчисления прожиточного минимума.

Вопросы для контроля:

1. Чем в современных условиях объясняется необходимость вмешательства государства в регулирование рыночной экономики?
2. Какими функциями должно заниматься государство в условиях совершенной конкуренции и в современных условиях?
3. Каковы методы и инструменты государственного регулирования экономики?
4. Почему государство должно заниматься перераспределением доходов и как называется эта функция государства?
5. Что показывает кривая Лоренца?

МОДУЛЬ 4. Мировая экономика

Тема 11. Современное мировое хозяйство

11.1. Международное разделение труда: факторы и формы развития

Основой мирохозяйственных связей служит международное разделение труда, перешагнувшее рамки национальных хозяйств и превратившее страны в звенья единого воспроизводственного процесса. Вследствие разной обеспеченности факторами производства хозяйствующие субъекты специализируются на производстве ограниченного набора продукции. При этом они достигают высокой производительности труда в ее изготовлении, но одновременно вынуждены обмениваться ею для удовлетворения своих

потребностей. Вначале это разделение труда зарождается в рамках страны, затем охватывает соседние страны и, наконец, весь мир.

Международное разделение труда — специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции.

В мировом хозяйстве выделяются три вида разделения труда: *общее*, по сферам производства и отраслям народного хозяйства (отраслевая специализация). Отсюда вытекает ранее сложившиеся в мировом хозяйстве традиционное деление экспортёров на индустриальные, сырьевые, аграрные и т.п.; *частное* — базирующееся на производстве отдельных видов конечной продукции и услуг (предметная специализация); *единичное* — основанное на специализации производителей на изготовлении отдельных деталей, узлов, компонентов конечной продукции (поузловая и подетальная специализация) и на отдельных стадиях (в их взаимосвязи) технологического процесса (технологическая специализация). Факторы и условия международного разделения труда.

Существует ряд факторов, дающие той или иной стране преимущества в производстве различных видов продукции и тем самым способствующие углублению МРТ:

Естественные факторы: различия в распределении природных богатств — основная причина МРТ; различия в почвенно-климатических условиях; географическое положение страны; различия в размерах трудовых ресурсов; исторические традиции производства. Так, Саудовская Аравия имеет сравнительные преимущества в добычи нефти и производстве нефтепродуктов, Бразилия — в производстве кофе. Индия (текстиль, обувь).

Приобретенные факторы — развитие науки и техники, размеры функционирующего капитала. Например, избыток машин и оборудования. Так США и Япония производят автомобили. Страны, вкладывающие средства в образование, приобретают преимущество в изготовлении высокотехнологичной научно-ёмкой продукции. США специализируются в производстве новейших систем компьютеров, реактивных самолётов,

космических аппаратов, а Япония делает бытовую радио- аудио и видеотехнику. Теперь главным фактором МТР является научно-технический прогресс: совершенные машины, оборудование, приборы, развитие науки.

Фактор различия в привычках и вкусах. Норвегия и Швеция ловят рыбу и производят мясо в одинаковых условиях и количествах. Однако шведы предпочитают мясо, а норвежцы рыбу. В результате специализации (рыба в Норвегию, мясо в Швецию) обе страны посредством торговли получают дополнительный эффект.

Последний фактор углубления МТР заключается в экономии на масштабах производства. Если какой-либо производственный процесс подчинен закону экономии на масштабе, налицо тенденция к снижению средней стоимости единицы продукции по мере роста объема ее производства, то страна обязательно получит дополнительный эффект при специализации на производстве конкретного продукта. Такая специализация позволит данной стране производить наибольший по сравнению с другими странами объем аналогичной продукции при наименьшей цене.

Существуют две формы международного разделения труда: международная специализация и международная кооперация.

Международная специализация — это специализация отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг, которые поставляются на мировой рынок с целью реализации и получения от этого выгоды.

Международная специализация производства (МСП) — это такая форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства в мире происходит на основе процесса дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельные (обособленные) технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрасли изготовления продуктов труда сверх внутренних потребностей, что усиливает взаимозависимость национальных экономик.

Развитие международной специализации производства сопровождается развитием международной кооперации производства. Кооперация

предполагает сознательное сотрудничество различных фирм в производстве готовой продукции. Международное кооперирование — это производственные связи между предприятиями стран по изготовлению определенных деталей и узлов для сборки конечной продукции. При этом предприятия сохраняют хозяйственную самостоятельность. По экономической природе международная кооперация — производительная сила, позволяющая достигать намечаемого общественно полезного результата в области производства, научных исследований, сбыта и т.д. при наименьших затратах труда по сравнению с теми, которые необходимы для достижения такого же результата при условии, если участники действуют порознь.

11.2. Мировая экономика и ее структура.

Международная миграция капитала и рабочей силы

В состав мировой экономики включены хозяйствственные национальные комплексы всех стран мира.

Ее ключевая характеристика – взаимодействие образующих эту систему элементов, то есть национальных экономик. Под этим взаимодействием понимают устойчивые связи, благодаря которым становится возможным продуктивный воспроизводственный процесс.

В основе этого понятия лежит международное разделение труда, далее – МРТ. Так называют специализацию разных государств на какой-либо деятельности.

В основе МРТ лежат нижеперечисленные факторы:

- природные, технико-экономические, то есть запасы природных ископаемых, географическое положение, климатические условия и т. д.
- социально-экономические, политические: отношения между странами, которые сложились исторически. Сюда же включают религиозные взгляды, общепринятую идеологию.

МРТ может быть общим, тогда страны делят на:

- индустриальные;

- аграрные;
- сырьевые.

Также оно бывает частным: в этом случае речь идет о разделении труда в различных отраслях:

- транспорт;
- промышленность;
- животноводство и т. д.

Наконец, под единичным МРТ понимают разделение труда в рамках одной компании.

Вывоз капитала — это процесс, при котором часть капитала изымается из оборота в стране, где он первоначально создан, и в дальнейшем перемещается в другую страну в форме товара или денежных средств для получения дополнительного дохода. По причине того, что капитал не только вывозится за рубеж из какой-либо страны, но и поступает туда из других стран, можно говорить о существовании перекрестных инвестиций, а процесс такого перемещения называется международная миграция капитала.

Международная миграция капитала — это движение капитала между государствами в виде экспорта, импорта, а также его работы за рубежом.

Миграция капитала является объективно существующим экономическим процессом, в котором средства перемещаются между государствами, предоставляя своим владельцам возможность получения дополнительного дохода в стране назначения.

Изучение влияния миграции капитала сегодня особенно актуально, так как объемы международной торговли, межбанковского кредитования, межправительственных займов демонстрируют быстрый рост, активность проведения сделок на мировых фондовых и валютных биржах в последние годы также увеличивается, следом развивается международный рынок капитала.

Влияние международной миграции капитала на мировую экономику поистине огромно. Это выражается в положительном эффекте от

международного трансфера капитала, который способствует росту мировой экономики. Происходит так потому, что страна, богатая капиталоёмкими товарами или капиталом, способна посредством инвестирования организовать зарубежное производство и получить прирост в экономической эффективности от внешней торговли.

Среди причин миграции капитала из страны можно выделить следующие:

- видимая возможность установления монополии на рынке страны-реципиента;
- доступ к более дешёвым ресурсам (труду и сырью) в странах, принимающих капитал;
- наличие политической стабильности в стране-реципиенте;
- относительно низкие экологические стандарты;
- благоприятный «инвестиционный климат» в принимающей стране;

Под «инвестиционным климатом» подразумевается совокупность следующих параметров:

1) экономические условия: ситуация в экономике в целом (подъем, спад или стагнация), состояние валютной, финансовой и кредитной национальных систем, условия использования труда, уровень внутренних налогов, таможенный режим.

2) политика государства в области зарубежных инвестиций: уважение к международному законодательству и выполнение международных соглашений, качество и устойчивость государственных институтов, преемственность власти.

Миграция возможна в форме **ссудного либо предпринимательского капитала**.

Ссудный капитал — это те деньги, которые прямо или косвенно вкладываются в реальное производство для получения дохода в виде процента от своего применения в стране-реципиенте. Основной формой миграции в данном случае становится международный кредит (государственный и частный).

Предпринимательский капитал представляет собой суммы, которые также вкладываются в производство, но в данном случае задачей становится получение прибыли. Миграция этой формы капитала происходит посредством международного инвестирования. Источниками средств могут быть в этом случае физические лица, государства и принадлежащие им предприятия.

В зависимости от источника происхождения капитал принято делить на частный и официальный.

Официальный (государственный) капитал включает бюджетные деньги, мигрирующие в виде ссуд, займов, помощи. Решение о миграции в данном случае принимают правительства, межправительственные организации.

Частный (негосударственный) капитал – составляет совокупность средств, которые принадлежат частным компаниям, банкам и другим негосударственным организациям. Решение об организации их перемещения принимают руководящие органы и их объединения. Важно, что ресурсом для частного капитала выступают средства компаний, не имеющих отношения к бюджетам стран и регионов, например, инвестиции в развитие производства за рубежом, экспортные кредиты, выдаваемые банкам. Хотя в принятии решений о миграции собственного капитала из страны частные компании относительно автономны у правительства государств, чьими резидентами они являются, имеется право и возможность регулирования и контроля таких операций.

В зависимости от цели международного вложения капитала можно выделить **прямые и портфельные инвестиции**:

Прямые иностранные инвестиции имеют своей целью получение доходов в стране-реципиенте капитала, где он вкладывается, на долгосрочной основе. В данном случае инвестор получает возможность управления объектом вложения. Примером таких инвестиций является организация филиала отечественной фирмы в стране-реципиенте, приобретение контрольного пакета акций в иностранной компании. При проведении прямых иностранных инвестиций почти всегда задействован частный

предпринимательский капитал, который вывозится из страны. Реальные вложения при этом направляются в основные средства, как-то предприятия, землю.

Портфельные иностранные инвестиции — это чисто финансовая операция, в рамках которой капитал вкладывается в ценные бумаги, эмитированные другими государствами, при этом возможности прямого контроля инвестор не получает. За счёт проведения портфельных инвестиций происходит диверсификация активов и снижение рисков. В данном виде инвестиций участвует в основном частный предпринимательский капитал, однако государство также участвует в операциях по купле-продаже иностранных ценных бумаг, выпускает свои облигации.

В зависимости от сроков размещения капитал можно подразделить на три категории:

Долгосрочный капитал — предполагает период вложения средств более пяти лет. В случае прямого и портфельного инвестирования предпринимательского капитала преобладают именно долгосрочные операции.

Среднесрочный капитал — сроки от одного года до пяти лет.

Краткосрочный капитал — размещение происходит на период до года.

Ещё две формы капитала которые следует обозначить особо:

Нелегальный капитал — при этом движение капитала не учитывает требований законодательства, как национального, так и международного.

Внутрифирменный капитал — перемещение происходит между дочками и филиалами компании, которые находятся в разных странах.

Частью международных экономических отношений стала и трудовая миграция, ибо активно происходящий в мире процесс интернационализации производства сопровождается и интернационализацией рабочей силы.

Международная миграция рабочей силы — это передвижение лиц наёмного труда из одной страны в другую. Растущая глобализация влечёт за собой различия в условиях проживания между странами. В этом смысле росту

современной миграции способствовали «три революции» - в информации, на транспорте и правах человека. Революция в информации позволяет мигрантам узнать о возможностях за рубежом, транспортная революция снизила стоимость проезда, а революция в правах человека увеличила число беженцев. Последствия миграции (выезд граждан из своей страны) для стран эмиграции (та страна, из которой выехали мигранты): воздействие на эмиграционные потоки оказывают не только безработица и разница в заработной плате, но и специальная эмиграционная политика стран происхождения. Эмиграция облегчает положение в случае напряжения на внутреннем рынке труда. После работы за границей в страну возвращаются обученные, более квалифицированные рабочие. Переводы иммигрантов для некоторых стран являются основным источником получения иностранной валюты. Вместе с тем эмиграция наносит странам происхождения и определённый ущерб. Потеря части трудовых ресурсов, причём в наиболее трудоспособном возрасте, приводит к старению возрастной структуры трудящегося населения, теряются затраты, которые страна произвела на подготовку покинувших её кадров. Особенно отрицательны последствия оттока квалифицированных специалистов – «утечка умов» - для развивающихся стран. В ряде стран устанавливаются сроки, на которые выдаётся разрешение на пребывание и принимающей стране. Кроме того, существуют запреты на занятия иностранцами рабочих мест в ряде профессий. Санкции в виде штрафов или даже лишения свободы применяются по отношению к физическим лицам. Наиболее жёсткие санкции устанавливаются в отношении нелегальных фирм-посредников, а также в отношении работодателей, использующих нелегальных иммигрантов.

Современная международная миграция населения представляет собой многократное явление, влияющее на все стороны развития общества, будь то экономика или политики, демографические процессы или национальные отношения и др. Миграция трудящихся принимает поистине беспрецедентный

характер, становится явлением социально – экономической жизни современного общества.

11.3. Международная торговля товарами и услугами

В условиях жесткой борьбы за особые национальные интересы не все страны в каждый данный момент выигрывают от международной торговли. Средством такой конкурентной борьбы является торговая политика.

Торговая политика — это политика воздействия государства на международную торговлю через налоги, субсидии, регулирование и стимулирование внешнеэкономической деятельности. В торговой политике осуществляется постоянное взаимодействие двух противоположных тенденций: либерализации и протекционизма.

К основным инструментам торговой политики относятся:

- таможенный тариф - акцизный налог, вводимый также с целью получения дохода;
- торговые квоты - установленные предельные объемы товаров, которые могут быть импортированы или экспортированы в определенный период;
- нетарифные барьеры: система лицензирования, установление стандартов качества, бюрократические запреты в таможенных процедурах, квоты;
- субсидирование и льготное кредитование внешней торговли.

Динамика и структура мировой торговли зависит от размещения основных факторов производства между странами, от структуры мирового производства. Так, если в 20 веке в обмене преобладали сырьё, продовольствие и продукция легкой промышленности, то в современных условиях существенно возросла доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования. За послевоенный период доля сырья в стоимости международного экспорта понизилась с $3/5$ до $1/3$, а доля готовых промышленных изделий возросла до $2/3$. Увеличивается объём комплектующими изделиями и запасными частями.

В сферу международного обмена сегодня включаются достижения научно-технической мысли (торговля лицензиями и ноу-хау), на долю которых приходится 10% общего оборота. Отмечается быстрое развитие торговли технологически сложной продукцией, проектными работами, лизинга, инжиниринга и т.д.

Протекционизм — политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему определённых ограничений: импортных и экспортных пошлин, субсидий и других мер. Она принципиально изменяет природу свободной торговли и приводит к формированию экономики таможенной защиты или протекционизма. Такая политика способствует развитию национального производства. Политика протекционизма защищает промышленность и сельское хозяйство, поощряет развитие отечественного производства, способного заменить импортные товары. Она пополняет государственную казну дополнительными денежными поступлениями от таможенных пошлин и других сборов.

Протекционистские меры включают в себя:

1. Импортные или экспортные квоты.

Чтобы страна начала торговать на мировом рынке, ей необходимо иметь экспортные ресурсы, то есть запасы конкурентоспособных товаров и услуг, пользующихся спросом на мировом рынке, валютные или иные средства оплаты импорта, а также развитую внешнеторговую инфраструктуру: транспортные средства, средства связи, складские помещения и другие компоненты, необходимые для обращения процесса торговли. Внешняя торговля — это два потока товаров и услуг, движущихся на встречу друг друга, образуя экспорт или импорт страны.

Вторым показателем принято считать величину экспортной квоты в производстве продукции:

Экспортная квота = стоимость экспорта / Стоимость ВВП.

Этот показатель характеризует степень открытости национальной экономики страны для внешнего рынка. При росте экспортной квоты

становится шире участие страны в международном разделении труда, растет, следовательно, её конкурентоспособность.

Импортные квоты применяются для защиты национального производства от иностранной конкуренции, сокращения безработицы, улучшения платежного баланса, контроля за движением товаров. Несмотря на высокие пошлины, определённое изделие может импортироваться в относительно больших количествах, а с помощью квот устанавливается максимальное количество объёма этого товара, которое может быть импортировано за какой-то период времени. Высокие квоты увеличивают импорт, а низкие – запрещают сверх определенного количества. Например, Узбекистан сам является производителем автомобилей, поэтому на автомобили производителей других стран, устанавливаются такие ограничения.

2. Нетарифные барьеры – система лицензирования, создания неоправданных стандартов качества продукции и его безопасности или просто бюрократические запреты в таможенных процедурах. Они включают в себя:

-прямые ограничения – использование монополий государства или частных крупных фирм на осуществление отдельных видов внешнеэкономической деятельности;

- косвенные ограничения включают:

- национальную налоговую политику (преимущественно для покупателей национальной продукции – налоговые льготы, налоги на транспортные услуги) и национальные стандарты, · внутренние налоги и сборы - скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке, которые могут вводиться как центральными, так и местными органами государственной власти. Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, весьма разнообразны и могут быть прямыми (сборы на таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы) или косвенными (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу);

- закрытие для иностранцев отдельных портов и железнодорожных вокзалов;
- предписание при производстве использовать определённую долю национального сырья, требования о содержании местных компонентов - скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке;
- запрет на приобретение импортных товаров при наличии национальных аналогов, политика в рамках государственных закупок - скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности;
- количественное регулирование, т.е. установление количественных ограничений на ввоз и вывоз товаров.

3. Пошлины. Это акцизные налоги на импортные товары и вводятся с целью получения доходов или их защиты

Таможенная пошлина — обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта. Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

- фискальную, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;
- протекционистскую (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

- балансировочную, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или, иным причинам ниже мировых.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

- селективный протекционизм направлен против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой протекционизм защищает определенные отрасли, прежде всего, сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;
- коллективный протекционизм — проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;
- скрытый протекционизм — осуществляется методами внутренней экономической политики.

Сторонники протекционизма считают, что введение таможенных тарифов может способствовать:

- снижению безработицы за счёт развития отраслей национальной экономики;
- диверсификации производства, т.е. развивать экономику на основе различных отраслей, чтобы избежать опасностей, связанных с «моноокультурой»;
- росту новых отраслей в экономике, например, связанных с производством нанотехнологий;
- развитию «молодой экономики» в развивающихся странах и странах с переходной экономикой с целью ускорения реализации долговременных тенденций, присущей развитой экономике;
- становлению и процветанию национального частного бизнеса, от чего всё население страны получит большую экономическую выгоду;
- увеличению прямых налоговых поступлений в государственный бюджет за счёт роста прибыльности внутренней экономики.

Из этого можно сделать вывод, что политика протекционизма, в определенный период времени способствует росту национальной экономики.

Противники протекционизма считают, что он вызывает следующие последствия:

- сокращение импорта ведёт за собой сокращение экспорта отечественных товаров и услуг;
- изоляция страны от внешней торговли, что ведёт к уменьшению общего объёма национального продукта или реального дохода;
- ущерб отдельным категориям рабочих;
- ещё большее повышение пошлин со стороны других стран, и только в редких случаях служит эффективным орудием для взаимного снижения пошлин.

Но протекционизм неизбежно ведёт к сокращению внешней торговли, к самоизоляции. Поэтому в период промышленного переворота страны неизбежно переходят к политике свободной торговли (фритредерства). Основой такой хозяйственной политики стала теория сравнительных издержек Д.Рикардо. Сокращение тарифов и квот, ведущее к росту объёмов международной торговли, отражает тенденцию к либерализации торговой политики, к достижению большей открытости национальной экономики. Основным посылом развития «свободной торговли» явилась возникшая в XVIII веке необходимость сбыта избыточного импортированного в экономику капитала развитыми странами (Англия, Франция, далее США) с целью избежания обесценивания денег, инфляции, а также для экспорта произведённого товара в страны-участники и колонии.

Фритредерство (англ. freetrade — свободная торговля) — направление в экономической теории, политике и хозяйственной практике, провозглашающее свободу торговли и невмешательство государства в частнопредпринимательскую сферу жизни общества. На практике свобода торговли обычно означает отсутствие высоких экспортных и импортных пошлин, а также немонетарных ограничений на торговлю, например, квот на

импорт определённых товаров и субсидий для местных производителей определённых товаров.

Свобода торговли - политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения. Развитие свободной торговли основано на том, что международная специализация в соответствии с законом сравнительного преимущества даёт возможность повысить производительность труда. Это способствует увеличению объёма мирового производства, и все страны оказываются в состоянии повысить жизненный уровень. Побочная выгода от свободной торговли заключается в том, что она стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию. Возросшая конкуренция иностранных фирм заставляет местных производителей переходить к производственным технологиям с наиболее низкими издержками. Это также вынуждает их вводить новшества и держать руку на пульсе технического процесса, повышая качество продукции и используя новые производства и таким образом содействовать экономическому росту.

Свободная торговля предоставляет потребителям возможность выбора из более широкого ассортимента продукции. Причины, по которым следует отдать предпочтение свободной торговле, в сущности, те же, по которым необходимо стимулировать конкуренцию. Поэтому нет ничего удивительного в том, что подавляющее большинство экономистов оценивает свободную торговлю, как экономически обоснованное явление.

Из вышеизложенного можно сделать вывод: аргументы в пользу протекционизма много, но всё же они, кроме необходимости защиты молодых отраслей, игнорируют возможность использования альтернативных средств для поощрения промышленного развития. Они отвергают простую истину: страна должна импортировать для того, чтобы экспортствовать. История подтверждает, что свободная торговля ведёт к процветанию и росту, а протекционизм приводит к противоположным результатам: именно снижение пошлин послужило стимулом роста послевоенной мировой экономики;

созданию «Общего рынка» с отсутствием торговых барьеров обеспечило процветание Западной Европы за последнее десятилетие; исследование слаборазвитых стран показывает, что в подавляющем большинстве случаев страны, которые защищали свои национальные отрасли с помощью импортных ограничений, довольствовались более медленным ростом по сравнению с теми странами, которые проводили более открытую экономическую политику.

Свободная торговля между странами с различными уровнями жизни является наиболее взаимовыгодной по ряду причин:

- в условиях мировой торговли товары будут обмениваться при таком соотношении цен, которое установится в промежутке между отношениями издержек производства, существующими внутри каждой из двух стран;
- каждая страна будет специализироваться на таком товаре, в производстве которого она обладает сравнительным преимуществом, экспортируя излишки этой продукции в обмен на товар, импортируемые из-за границы;
- заработка плата в экспортных отраслях в каждой стране будет повышаться. Свободная торговля стимулирует развитие конкуренции и экономисты утверждают, что свободная торговля – это экономическое обоснованное явление.

Выигрыш от международной торговли – чистая выгода от международной торговли в виде прироста общего благосостояния. Распределение международной торговли, с одной стороны, не может распределяться равномерно между странами, поскольку его размер зависит от того, на каком уровне устанавливаются мировые цены. С другой стороны, он не может поровну распределиться внутри страны между потребителями и производителями, экспортёрами и импортёрами. В итоге распределение выигрыша от международной торговли как внутри страны, так между странами определяется тем, на каком уровне устанавливаются цены на товары, которыми страны торгуют между собой, и каковы объёмы торговли.

Хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от неё распределяется между странами неравномерно. Больше выигрывает та, где цены снизились в большей степени. Другими словами, чем ниже эластичность спроса на импортное предложение, тем больше выигрыш от торговли.

11.4. Международные валютно-кредитные отношения.

Платежный баланс страны

Связь между экономиками различных стран осуществляется через торговлю товарами и услугами и финансовые операции. Посредником в них выступают деньги. В результате складываются валютные отношения, связанные с функционированием денег в мировом хозяйстве. Они отражают обмен результатами деятельности национальных хозяйств и международных институтов. Основами валютных отношений выступают товарное производство, торговля, оказание услуг, движение капиталов между странами.

Хотя валютные отношения функционируют в сфере обмена и распределения через платёжные балансы, валютные курсы, кредитные расчётные операции они оказывают значительное влияние на экономическое развитие, как отдельных государств, так и международные экономические отношения в целом. Из выше сказанного можно сделать вывод, что важные отношения – это денежные отношения, связанные с функционированием валюты при осуществлении внешней торговли, оказании экономической и технической помощи, совершении сделок по покупке валюты и т.д. Денежной единицей разных стран становится валюта в международных экономических расчётах. Участниками валютных операций являются государства, физические, юридические лица.

Итак, деньги называются валютой, когда они участвуют во внешнеэкономических связях. Они делятся на группы по двум признакам:

По представительству существуют национальные, иностранные и коллективные валюты, т.е. валюту различают в зависимости от того, какую страну или группу стран они представляют. В частности: национальная валюта

- это денежная единица какого-либо государства, а также - национальная валютная система, которая является частью денежной системы страны, в рамках которых формируются и используются валютные ресурсы, осуществляется международный платёжный оборот. В её состав входят следующие элементы: национальная валютная единица; режим валютного курса; условия обратимости валют; система валютного рынка и рынка золота; порядок международных расчётов страны; состав и система управления золотовалютными резервами страны; статус национальных учреждений, регулирующих валютные отношения страны.

В международных валютных операциях при использовании национальной валюты используются такие понятия, как девальвация и ревальвация валюты:

-девальвация валюты – удешевление (обесценивание) национальной валюты, т.е. рост единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах. Соответственно для покупки одной единицы какой-либо иностранной валюты (доллар) потребуется больше единиц национальной валюты (сум);

-ревальвация – удорожание национальной валюты или падение цены единой иностранной валюты в национальных денежных единицах, т.е. на покупку какой- либо иностранной валюты потребуется потратить значительно меньше национальной валюты. В Узбекистане только Центральный Банк республики может официально объявить о повышении (ревальвации) или о понижении (девальвации) цены национальной валюты.

Иностранная валюта - денежные знаки зарубежных государств, а также различные платёжные средства, выраженные в иностранных денежных единицах- векселя, чеки и др. (для жителей Узбекистана все валюты, кроме сума - иностранные).

Коллективная валюта - это искусственно созданная интернациональная валюта, которая используется для расчётов среди определённого круга государств (например, евро, рубли, доллары).

По конвертируемости.

С этих позиций условно все валюты подразделяются на три группы:

- свободно конвертируемая валюта (СКВ) означает, что отсутствуют какие-либо законодательные ограничения на совершение валютных сделок по любым видам операций (торговым, неторговым, движение капитала) как для резидентов, так и для нерезидентов;

- частично конвертируемая валюта существует в тех странах, в которых имеются количественные ограничения либо специальные разрешительные процедуры на обмен валют по отдельным видам операций либо для различных субъектов валютных сделок, которые, в свою очередь, делятся на:

а) внешняя конвертируемость, которая означает возможность свободного перевода валюты на счета иностранных нерезидентов и свободной обратимости средств в данной валюте;

в) внутренняя обратимость, которая позволяет гражданам и фирмам данной страны произвести платежи за границей и приобрести иностранную валюту без ограничений. Совокупность внешней и внутренней конвертируемости валюты представляет собой полную конвертируемость валюты;

г) по текущим операциям (коммерческая), частичная конвертируемость может распространяться на отдельные виды валют и валютных средств. Так, если объектом конвертируемости являются валютные средства, полученные в результате текущих операций (т.е. связанные с внешней торговлей, туризмом и др.), то мы имеем дело с так называемой коммерческой конвертируемостью;

д) по операциям, отражающим движение капитала. Устранение ограничений на движение капиталов – одно из направлений развития валютной интеграции в современных условиях. Например, страны ЕЭС полностью отменили валютные ограничения в этой области с 1992 года;

е) следует называть также частичную конвертируемость в пределах той или иной валютной зоны, когда разрешена взаимная обратимость валют стран, входящих в данную зону.

Обратимость валюты, или её конвертируемость, является важным параметром интеграции экономики в мировое хозяйство. Под конвертируемостью понимают гарантированную возможность обмена национальной валютой на иностранные по реально складывающемуся на рынке валютному курсу. Определяющим принципом при оценке характера обратимости валют является степень валютных ограничений или их полное отсутствие.

Неконвертируемая валюта - это валюта той страны, законодательство которой предусматривает ограничения практически по всем видам операций.

Государственно-правовая форма организации валютных отношений называется **валютной системой**. Различают национальную и мировую валютную системы.

Национальная валютная система, есть часть денежной системы страны, в рамках которых формируются и используются валютные резервы, осуществляется международный платёжный оборот. В ее состав входят следующие элементы:

- национальная валютная единица;
- режим валютного курса;
- система валютного рынка и рынка золота;
- порядок международных расчётов страны;
- состав и система управления золотовалютными резервами страны;
- статус национальных учреждений, регулирующих валютные отношения.

Мировая_валютная система функционирует на базе национальных валютных систем. Это форма организации международных валютных отношений, сложившихся на основе развития мирового рынка и закрепления межгосударственными соглашениями. Её

составными элементами являются:

- основные международные платёжные средства (национальная валюта, золото, международные валютные единицы);
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия обратимости валют;
- режим международных валютных рынков и рынков золота;
- статус межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Платёжный баланс - это выраженное в валюте каждой отдельной страны соотношение между суммой платежей, полученных из-за границы, и суммой платежей, переведённых за границу, за тот или иной период (год, месяц, квартал). Платёжный баланс страны является систематизированной записью всех экономических сделок резидентов данной страны с резидентами других стран, т.е. с остальным миром, в течение определённого промежутка времени. Информация, содержащаяся в платёжном балансе, требуется, прежде всего, правительству для формирования валютной, торговой, фискальной политики, принятия политических решений.

В платёжном балансе отражаются совокупные международные товарные и финансовые потоки. Под международными сделками обычно понимают обмен товарами, услугами и активами между резидентами разных стран, предполагающих встречное движение платежей.

Поскольку любая сделка, как правило, представлена двумя сторонами - получением товара или услуг и платежом за них, то и отражается она в платёжном балансе дважды: *кредит* и *дебет*. Поэтому одним из главных принципов сопоставления платёжного баланса является двойной учёт.

К *кредиту* относятся сделки, предполагающие получение платежа от иностранцев за проданные им товары и услуги. Другими словами, сделки, сопровождающиеся притоком денежных средств, проходят по статьям кредита. В платёжном балансе они отражаются со знаком «+».

К *дебету* относятся сделки, предполагающие платежи иностранцам (отток денежных средств из страны), и они отражаются в платёжном балансе со знаком «-». Все эти определения чрезвычайно важны для понимания структуры и взаимосвязи статей платёжного баланса и его макроэкономической роли.

Следует обратить внимание на то, что под словом баланс в современной экономической литературе понимается сальдо, т.е. разница между кредитом и дебитом по тому или иному счёту.

Все сделки между данной страной и остальным миром включают текущие операции и операции с капиталом. Соответственно платёжный баланс включает три основных элемента:

- 1) счёт текущих операций;
- 2) счёт движения капитала;
- 3) счёт официальных резервов.

Баланс текущих операций включает в себя а) сальдо торгового баланса; б) данные об экспорте и импорте услуг; в) сведения об односторонних трансферах (пенсиях, подарках, денежных переводах за границу, безвозмездной помощи иностранным государствам). Положительное сальдо выступает нетто- инвесторам по отношению к другим странам. Отрицательное сальдо баланса текущих операций показывает, что страна является должником. Таким образом, баланс текущих операций есть разница между национальными доходами и национальными расходами.

Баланс движения капитала (займы у иностранных правительств и увеличение государственных резервов) охватывает: а) прямые и портфельные инвестиции; б) прочие долгосрочные капиталы (долгосрочные государственные и частные банковские займы; выплаты (получения) основной части долга по ранее полученным (представленным) займам; подписка на облигации международных банков и финансовых организаций; в) краткосрочный капитал (инвестиции с сроком до одного года,

государственные ценные бумаги и обязательства, банковские депозиты, межбанковская задолженность, краткосрочные займы).

Итоговый баланс включает в себя: торговый баланс, баланс текущих операций и баланс движения капитала.

Структурно платёжный баланс состоит из трёх разделов. Этот раздел в свою очередь, состоит из четырёх балансов.

1. *Торговый баланс* характеризует соотношение между ввозимыми и вывозимыми товарами в стоимостном выражении за определенный период времени (месяц, квартал, год); один из основных показателей экономического положения страны или групп стран на мировом рынке. Иначе, торговый баланс представляет собой стоимость экспорта товаров за вычетом стоимости их импорта. Следовательно, он подводится только под статьями торговых потоков.

2. *Баланс услуг* - торговля услугами, которая в настоящее время играет большую роль в платежном балансе. Он состоит из платежей и поступлений за услуги, связанные с содержанием иностранных представительств, военных баз, транспортировки и страхованием грузов, туризмом и частными переводами родственникам, передачей наследства, безвозмездными субсидиями.

3. *Баланс инвестиционных доходов* (проценты, дивиденды). Как рассматривать проценты и дивиденды от инвестиций, получаемые из-за границы? Они, несомненно, являются кредитовыми (доходными) статьями, подобно экспорту, могут рассматриваться как дебетовые (расходные) статьи, ибо связаны с утечкой иностранной валюты, которые иностранцы получают от нас.

4. *Баланс текущих трансфертов*. Трансфертные платежи – предоставление безвозмездной помощи. В балансе они всегда бывают со знаком «плюс».

В сумме итог по торговому балансу, обмену услуг, разовым платежам и прочим не торговым операциям даёт сальдо по текущим счетам или сальдо

баланса текущих операций. Излишек или дефицит платёжного баланса по текущим операциям в целом «финансируется», или, говоря точнее, уравновешивается движением капитала и золота.

Согласно принципам своего построения, платёжный баланс в целом всегда находится в равновесии. Следовательно, о несбалансированности можно говорить лишь по отдельным его статьям. Существуют три сальдо: сальдо по текущим операциям, сальдо движения капиталов и сальдо по официальным расчётам.

Сальдо по текущим операциям - это сальдо текущего платежного баланса; представляет собой наиболее важные для экономики страны и относительно медленно изменяющиеся статьи. Оно может балансироваться другими статьями.

Сальдо движения капиталов - основной своего рода «контрбаланс» текущих операций, т.е. за счёт его, как правило, погашается отрицательное сальдо текущего платёжного баланса. В случае же положительного сальдо текущего платёжного баланса импорт капитала в страну может быть меньше его вывоза из страны.

Сальдо баланса официальных резервов - сальдо итогового баланса включает в себя торговый баланс, баланс текущих операций и баланс движения капиталов, кроме итогового изменения резервов. При подсчёте итогового баланса часто в него не включают чрезвычайное финансирование (операции по смягчению дефицита платёжного баланса, просрочки в выплате и т.д.) и обязательства в составе валютных резервов иностранных государственных органов (государственные депозиты в иностранных банках и покупку (продажу) иностранных ценных бумаг государственными органами). Аналогично порой поступает и МВФ. Итоговой статьёй в платёжном балансе является изменение официальных резервов государства. Дело в том, что баланс по текущим операциям и баланс движения капиталов должны уравновешивать друг друга, но в действительности зачастую имеет место дефицит или излишек.

Масштабы устойчивости дефицита или актива платёжного баланса, а также меры преодоления дисбаланса преодолеваются при помощи применяемой системы валютных курсов.

Каждое самостоятельное государство стремится иметь свою собственную национальную валюту. Наличие национальной валюты- гарантия полной независимости страны, защита национального хозяйства от «импортируемой» инфляции, возможность реального и гибкого управления экономикой, а в условиях множественности валют возникает необходимость их взаимообмена. Во внутреннем обмене каждая страна использует, как правило, свою национальную валюту. В международном обмене для импорта товаров или услуг из какой –либо страны мы должны приобрести валюту этой страны. Обменный (валютный) курс –это соотношение между валютами двух стран или цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран; соотношение между денежными единицами разных стран, определяемое их покупательной способностью и рядом других факторов (состояние платёжного баланса, уровень инфляции, межгосударственные миграции краткосрочных капиталов).

Различают официальный курс, который устанавливается центральным эмиссионным банком или каким – либо правительственный органом, и свободный курс, формирующийся на валютном рынке (бирже). Различают номинальный и реальный валютный курс. *Номинальный обменный курс* - это цена одной валюты, выраженная в другой валюте. Относительные цены валют называются котировками курса. Известны две котировки курса: прямая и обратная. При прямой котировке иностранной валюты, которую применяет большинство стран, курс определяется количеством национальных денежных единиц за единицу иностранной валюты (например, 10000 сум за 1 долл.США). При обратной котировке определяется количество иностранных денежных единиц за единицу национальной валюты (0.001 долл.США за 1 сум). Наличие информации о номинальном обменном курсе дает возможность сопоставлять

цены внешнего и внутреннего рынков. Изменение обменных курсов ведёт к изменению внутренних цен при том же уровне международной цены.

В отличие от номинального курса, *реальный обменный курс* показывает, в каком соотношении товары одной страны обмениваются на товары другой страны и, таким образом, отражает конкурентоспособность той или иной страны на международном рынке.

Между валютным курсом и ценами существуют прямая и обратная зависимость: рост цен понижает валютный курс, падение курса ведет к новому скачку цен.

Различают следующие системы валютных курсов:

1) *Свободно плавающие валютные курсы* – это такой курс, который складывается на валютном рынке в результате взаимодействия спроса и предложения, без какого-либо вмешательства государства в этот процесс определяется беспрепятственной игрой спроса и предложения. Таким образом, при плавающем обменном курсе его величина, т.е. цена иностранной валюты, выраженная в национальной валюте, зависит от факторов определяющих спрос и предложение иностранной валюты иозначает либо её обесценивание, когда на покупку единицы иностранной валюты потребуется больше национальной, либо удорожание, когда на покупку единицы иностранной валюты затрачивается меньше национальной.

Рассмотрим эти факторы, оказывающие влияние на валютный курс:

- изменения во вкусах потребителей приводят к увеличению экспорта или импорта и услуг. Повысить привлекательность зарубежных товаров можно с помощью рекламы, создания новых, более совершенных моделей и т.д. Если импортные товары станут более привлекательными, то это приведет к увеличению их потребления;

- относительные изменения в доходах. Объём потребительских расходов находится в непосредственной зависимости от уровня национального дохода. С ростом дохода увеличивается потребление как собственных, так и импортных товаров;

- реальная процентная ставка. До сих пор нами рассматривались факторы, влияющие на обменный курс, складывающийся по счёту текущих операций;

- степень использования валюты в международных расчётах и спекулятивном рынке капиталов. Осуществление операций по краткосрочному перемещению капиталов в Европе в евродолларах влияет на объём спроса и предложения, следовательно, на цену данной валюты.

Существует общемировая закономерность: с повышением уровня экономического развития и открытости экономики внутренние цены приближаются к мировому уровню, что автоматически приводит к росту реального курса национальной валюты. Целый ряд показателей однозначно свидетельствует о том, занижен или завышен валютный курс относительно точки долгосрочного равновесия.

- темпы роста экспорта и импорта;
- знак сальдо и темпы роста торгового баланса;
- величина и динамика валютных резервов. Если валютные резервы страны растут, то при прочих равных условиях это говорит о политике занижения курса;
- долларовая оценка средней заработной платы и денежных доходов вообще. Если доходы в долларовом выражении растут, то при прочих равных условиях это свидетельствует о реальном укреплении национальной валюты, если падает, то об ослаблении.

Занижение валютного курса растягивает финансовую стабильность, а при увеличении накопления валютных резервов может её сорвать. Заниженный валютный курс способствует сохранению искусственно заниженных цен на национальную продукцию. Перепад внутренних и мировых цен делает неэффективными, какие бы то ни было меры по предотвращению массовой утечки сырьевых ресурсов по заведомо заниженным ценам. Сохранение заниженных цен на национальную продукцию создаёт такой потенциал коррупции, с которым не способны справиться никакие правоохранительные органы.

Заниженный валютный курс эффективнее, чем даже таможенные пошлины, закрывает внутренний рынок от конкуренции импортных товаров и услуг. В результате национальная экономика, избалованная тепличными условиями закрытости, лишает проинформированности, и потому обрекается на годы и десятилетия стагнации.

Потребительские доходы и спрос в долларовом выражении остаются заниженными, из-за чего уровень потребления населения сохраняется на искусственно низком уровне. Заниженный валютный курс способствует сохранению утечки капитала, препятствует притоку зарубежных прямых и портфельных инвестиций, блокирует начало экономического роста. В этих условиях инструменты финансовой и монетарной политики должны быть подобраны так, чтобы начали действовать факторы, влияющие на валютный курс.

Система гибких валютных курсов имеет тенденцию автоматически устранять дисбаланс в платёжном балансе, но несмотря, на это, она может вызвать некоторые серьёзные проблемы:

- неопределённость в сокращении торговли;
- условия торговли. Условия торговли страны будут ухудшаться при падении международной стоимости её валюты, т.е. падение курса будет означать, что страна будет расходовать больше своей валюты на оплату импорта;
- нестабильность. Плавающие курсы могут то стимулировать производство, то оказывать дрессирующее воздействие на отрасли, производящие товары на экспорт.

2) фиксированный валютный курс. Это такой обменный курс, который устанавливается государством (Центральным банком). Пытаясь преодолеть недостатки, присущие гибкой системе, многие страны фиксируют или «закрепляют» свои курсы. При системе фиксированного обменного курса Центральный банк берёт на себя обязательство покупать и продавать иностранную валюту по установленному курсу. При этом курс не обязательно

соответствует равновесному рыночному. Обычно курс привязывается к какой-либо одной твёрдой валюте, либо корзине валют. Для поддержания обменного курса Центральный банк осуществляет валютные интервенции, восполняя дефицит иностранной валюты на валютном рынке за счёт официальных резервов, либо закупая её. Однако официальные резервы не могут быть постоянным источником финансирования дефицита баланса текущих операций и, в конце концов, правительство или Центральный банк будут вынуждены произвести изменения цены иностранной валюты путём девальвации, либо ревальвации.

Другим основанием является **паритет покупательной способности (ППС)**, т.е. когда валютный курс определяют, исходя из способностей валют покупать определенный набор товаров и услуг – стандартную потребительскую корзину. Впервые теория была сформулирована шведским экономистом Густавом Касселем. Эта теория исходит из закона единой цены в применении к международному рынку. Закон единой цены означает, что в условиях совершенной конкуренции один и тот же товар не может продаваться в различных странах по разным ценам. Например, если стандартный набор в США стоит 1000 долл., а в Великобритании 700 фунтов стерлингов, то обменный курс будет: 1 доллар=0.7 ф.ст., но на практике не всегда подтверждается данное предположение:

- при сопоставлении покупательной способности используется корзина (набор) товаров и услуг, находящихся в международном товарообороте. В реальной действительности на разные валюты никогда не покупаются совершенно одинаковые наборы товаров и услуг;
- на валютный курс значительное воздействие оказывает соотношение спроса и предложения валюты. Если государство больше покупает и меньше продаёт товаров на внешнем рынке, то спрос на валюту будет выше предложения;

- кроме экономических факторов на валютные курсы большое влияние оказывают политические, психологические (ожидания, настроения, опасения), военные факторы.

Теория паритета покупательной способности существует в двух версиях:

- теория абсолютного ППС. В этой версии речь идет уже не об отдельном товаре, а о потребительской корзине, отражающей общий уровень цен. Таким образом, номинальный обменный курс объясняется соотношением уровня цен в двух странах.

- теория относительного ППС. Изменения обменного курса на протяжении какого-либо времени должны быть пропорциональны относительному изменению уровня цен в двух странах в течение того же периода времени, с её помощью можно с большой степенью достоверности определить равновесный обменный курс в долгосрочный период.

3) Управляемо плавающий валютный курс. Из-за наличия недостатков валютных курсов многие государства имеют управляемо плавающий валютный курс – гибкий курс, рыночно меняющийся в зависимости от валютного спроса и предложения, но целенаправленно регулируемый государством. Главная цель валютного регулирования в данном случае – не допустить резких скачков национальной валюты. Существует несколько способов решения этой проблемы:

1) *использование резервов или валютные интервенции*, т.е. вмешательство государства в торги на валютном рынке. Чтобы изменить валютный спрос и предложение в нужном направлении, государство либо продаёт, либо покупает на бирже требуемое количество соответствующей валюты. Для этого государство использует золотовалютный резерв и займы МФВ. Именно поэтому страны стремятся поддерживать на достаточном уровне свои запасы валюты и золота;

2) *торговая политика*. В зависимость от ситуации правительство сдерживает импорт (увеличивая пошлины и сокращая импортные квоты) и стимулирует экспорт (вводя субсидирование, льготные налоги и др.).

Недостатком такой политики является то, что со стороны других государств могут последовать аналогичные ответные меры, что будет уменьшать мировую торговлю, деформировать её структуру и торговые связи;

3) *валютный контроль: рационирование*, т.е. в условиях нехватки иностранной валюты правительство требует продавать всю иностранную валюту, вырученную экспортёрами, в свою очередь, распределяя, или рационируя этот запас между различными импортёрами. Недостатками валютного контроля являются: во-первых, дискриминация отдельных экспортёров и, как следствие, возникают проблемы справедливости и фаворитизма; во-вторых, он нарушает сложившиеся связи международной торговли; в- третьих, посягательство на свободу потребительного выбора (предпочитающие покупать товары определённых фирм будут вынуждены покупать товары других фирм); в- четвёртых, возможные нелегальные операции на чёрном рынке);

4) *внутреннее макроэкономическое регулирование* – такое использование внутренней налоговой и денежной политики, при котором устраняется нехватка иностранной валюты: это политика «дорогих денег», приводящая к повышению процентных ставок внутри страны, следовательно, снижающая спрос на иностранную валюту; ограничительные налоговые и денежные меры, снижающие национальный доход страны по сравнению с другой, а масштабы импорта напрямую зависят от него, что приведет к ограничению спроса на импортные товары. По мере применения этих сдерживающих мер и снижения цен, многие покупатели будут переключаться на дешевые отечественные товары.

В современной практике системы гибкого валютного курса осуществляются не в чистом виде, а чаще всего в форме управляемого, при которой Центральный банк осуществляет интервенции с целью сгладить чрезмерные колебания курса без попыток воздействовать на долговременные тенденции валютного курса. К смешанным системам обменного курса относятся также «ползущая» привязка, при которой через определенные

непродолжительные интервалы обменный курс изменяется на небольшую, заранее известную величину в рамках «валютного коридора» (предельных отклонений от установленного уровня). Применяются и корректируемая система фиксированных курсов, при котором девальвация или ревальвация производится при изменении некоторых макроэкономических показателей (например, уровня инфляции). Итак, очевидно, что выбор той или иной системы валютного курса- задача чрезвычайно сложная решение которой зависит от многих факторов: размеров и эффективности экономики, её открытости, конкурентных преимуществ, величины валютных резервов и других макроэкономических параметров. В целом опыт показывает, что гибкий курс предпочтительнее для крупных, относительно закрытых экономик с относительно высоким уровнем развития. Фиксированный же курс может применяться странами с открытой экономикой (чаще всего малыми).

11.5. Глобальные проблемы современности

Под глобальными проблемами современности следует понимать совокупность проблем, от решения которых зависит дальнейшее существование цивилизации.

Глобальные проблемы порождаются неравномерностью развития разных областей жизни современного человечества и противоречиями порождаемыми в социально-экономических, политико-идеологических, социо-природных и других отношениях людей. Эти проблемы затрагивают жизнь человечества в целом.

Глобальные проблемы человечества — это проблемы, которые затрагивают жизненные интересы всего населения планеты и требуют для своего решения совместных усилий всех государств мира.

К глобальным проблемам современности относятся:

- проблема Север-Юг;
- проблема бедности;
- продовольственная проблема;

- энергетическая проблема;
- проблема экологии и устойчивого развития;
- демографическая проблема;
- проблема развития человеческого потенциала;
- проблема освоения Мирового океана.

Этот набор не является постоянным и по мере развития человеческой цивилизации меняется понимание существующих глобальных проблем, корректируется их приоритетность, а также зарождаются новые глобальные проблемы (освоения космического пространства, управления погодой и климатом и др.).

Проблема Север-Юг — это проблема экономических отношений развитых стран с развивающимися. Ее суть состоит в том, что для преодоления разрыва в уровнях социально-экономического развития между развитыми и развивающимися странами последние требуют от развитых стран различных уступок, в частности, расширения доступа своих товаров на рынки развитых стран, усиления притока знаний и капитала (особенно в форме помощи), списания долгов и других мер по отношению к ним.

Одной из главных глобальных проблем является **проблема бедности**. Под бедностью понимается невозможность обеспечивать простейшие и доступные для большинства людей в данной стране условия жизни. Большие масштабы бедности, особенно в развивающихся странах, представляют серьезную опасность не только для национального, но и для мирового устойчивого развития.

Мировая продовольственная проблема заключается в неспособности человечества до настоящего времени полностью обеспечить себя жизненно важными продуктами питания. Данная проблема выступает на практике как проблема **абсолютной нехватки продовольствия** (недоедания и голода) в наименее развитых странах, а также несбалансированности питания в развитых. Ее решение будет во многом зависеть от эффективного

использования природных ресурсов, научно-технического прогресса в сфере сельского хозяйства и от уровня государственной поддержки.

Глобальная энергетическая проблема — это проблема обеспечения человечества топливом и энергией в настоящее время и в обозримом будущем. Главной причиной возникновения глобальной энергетической проблемы следует считать быстрый рост потребления минерального топлива в XX в. Если развитые страны решают эту проблему сейчас прежде всего за счет замедления роста своего спроса путем снижения энергоемкости, то в остальных странах идет сравнительно быстрый рост энергопотребления. К этому может добавиться растущая конкуренция на мировом рынке энергоресурсов между развитыми странами и новыми крупными индустриальными странами (Китай, Индия, Бразилия). Все эти обстоятельства в сочетании с военно-политической нестабильностью в некоторых регионах могут обуславливать значительные колебания в уровне мировых цен на энергоресурсы и серьезно влиять на динамику спроса и предложения, а также производства и потребления энергетических товаров, создавая подчас кризисные ситуации.

Экологический потенциал мировой экономики все больше подрывается хозяйственной деятельностью человечества. Ответом на это стала **концепция экологически устойчивого развития**. Она предполагает развитие всех стран мира с учетом настоящих потребностей, но не подрывающее интересы будущих поколений.

Захиста окружающей среды является важной частью развития. В 70-х гг. 20 века экономисты осознали важное значение проблем окружающей среды для экономического развития. Процессы деградации окружающей среды могут иметь самовоспроизводящийся характер, что грозит обществу необратимым разрушение и исчерпанием ресурсов.

Глобальная демографическая проблема распадается на два аспекта: демографический взрыв в ряде стран и регионов развивающегося мира и демографическое старение населения развитых и переходных стран.

Для первых решением является повышение темпов экономического роста и снижение темпов роста населения. Для вторых — эмиграция и реформирование пенсионной системы.

Взаимосвязь роста населения и экономического роста длительное время является предметом исследования экономистов. В результате исследований выработалось два подхода к оценке влияния роста населения на экономическое развитие. Первый подход в той или иной степени связан с теорией Мальтуса, который полагал, что рост населения опережает рост продовольствия и поэтому население мира неизбежно беднеет. Современный подход к оценке роли народонаселения на экономику является комплексным и выявляет как положительные, так и негативные факторы влияния роста населения на экономический рост.

Многие специалисты считают, что действительная проблема — не рост населения сам по себе, а следующие проблемы:

- слаборазвитость — отсталость в развитии;
- истощение мировых ресурсов и разрушение окружающей среды.

Проблема развития человеческого потенциала — это проблема соответствия качественных характеристик рабочей силы характеру современной экономики. В условиях постиндустриализации возрастают требования к физическим качествам и особенно к образованию работника, включая его способности к постоянному повышению квалификации. Однако развитие качественных характеристик рабочей силы в мировом хозяйстве происходит крайне неравномерно. Наихудшие показатели в этом плане демонстрируют развивающиеся страны, которые, однако, выступают основным источником пополнения мировых трудовых ресурсов. Именно это обуславливает глобальный характер проблемы развития человеческого потенциала.

Нарастающая глобализация, взаимозависимость и сокращение временных и пространственных барьеров создают **ситуацию коллективной**

незащищенности от различных угроз, от которой человека не всегда может спасти его государство. Это требует создания условий, усиливающих способность человека самостоятельно противостоять рискам и угрозам.

Проблема Мирового океана — это проблема сохранения и рационального использования его пространств и ресурсов. В настоящее время Мировой океан как замкнутая экологическая система с трудом выдерживает во много раз усилившуюся антропогенную нагрузку, и создается реальная угроза его гибели. Поэтому глобальная проблема Мирового океана — это прежде всего проблема его выживания и, следовательно, выживания современного человека.

Вопросы для контроля:

1. Что такое мировое хозяйство?
2. В чем сущность международного разделения труда?
3. Почему происходит международная миграция капитала?
4. Почему происходит международная миграция труда?
5. Почему страны торгуют между собой?
6. В чем необходимость международных валютных отношений?
7. Дайте определение платёжному балансу.
8. Какие глобальные проблемы Вам знакомы?

ГЛОССАРИЙ

Активные операции банков - операции банков по размещению имеющихся у них денежных средств (покупка ценных бумаг, выдача ссуд).

Активный платежный баланс - платежный баланс, в котором сумма заграничных поступлений страны превосходит сумму ее заграничных расходов и платежей.

Акциз - налог на расходы, связанные с приобретением конкретного товара или с количеством купленного товара.

Акционер - совладелец акционерного предприятия; владелец акций, дающих право на получение определенного дохода и на участие управления делами.

Акционерное общество - предприятие, капитал которого разделен на доли, называемые акциями. Акционерные общества бывают открытые и закрытые.

Акция - ценная бумага, удостоверяющая участие ее владельца в формировании средств акционерного общества и дающая право на получение соответствующей доли его прибыли - дивиденда.

Акции привилегированные - акции, дающие их владельцу первоочередное право на получение дохода в виде твердого, заранее установленного процента.

Акции обыкновенные - акции, предоставляющие их держателям право участвовать в общем собрании акционеров и получать доход, величина которого зависит от фактического размера прибыли акционерного общества.

Альтернативная стоимость - выгоды от возможного иного использования ограниченного ресурса.

Амортизация - 1. Постепенное изнашивание основных фондов и перенесение их стоимости по мере износа на готовый продукт. 2. Постепенное погашение долга путем периодических взносов.

Аренда - имущественный наем; договор, по которому арендодатель представляет арендатору имущество во временное пользование за определенную (арендную) плату.

Базовый год - год, принимаемый при построении индекса цен за основу для сравнения с ценами, действующими в другие годы.

Банк - финансовый посредник, основными функциями которого являются прием вкладов и выдача ссуд. Финансовая организация(учреждение), производящая разнообразные виды операции деньгами и цennыми бумагами.

Банкротство - несостоятельность должника - предприятия, У фирмы, банка, иной организации платить по своим долговым обязательствам.

Безработица - социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить.

Бизнес - экономическая деятельность с целью извлечения прибыли, предпринимательство.

Биржа - государственная или акционерная организация, предоставляющая помещение, определенные гарантии, расчетные и информационные услуги для сделок с цennыми бумагами, товарами, получающая за это комиссионные от сделок и накладывающая определенные ограничения на торговлю.

Биржа труда - государственное учреждение, выполняющее функции посредника между работодателями и наемными работниками.

Блага - любые средства, приносящие пользу, то есть удовлетворяющие какие-либо потребности. Блага бывают свободные и экономические.

Благосостояние - мера, степень обеспеченности людей жизненными благами, средствами существования. Благосостояние характеризует уровень жизни людей.

Бреттон-Вудская валютная система - международная валютная система, созданная в 1944 г. в Бреттон-Вуде, США,в рамках которой осуществлялись меры регулирования валютных курсов, Международный валютный фонд

способствовал стабилизации курсов иностранных валют, а золото и доллар США использовались в качестве международных валютных резервов.

Бюджет - денежное выражение сбалансированной сметы доходов и расходов на определенный период.

Бюджетная политика - использование доходов и расходов государственного бюджета для регулирующего воздействия на экономику.

Валовая прибыль - вся сумма прибыли предприятия до вычетов и отчислений.

Валовой внутренний продукт (ВВП) - общая рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенная на территории страны ее гражданами и иностранцами за определенный промежуток времени (обычно за год).

Валовой национальный продукт (ВНП) - общая рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами (гражданами) страны в самой стране и за ее пределами в течение определенного промежутка времени (обычно в течение года).

Валюта - денежная единица страны, участвующая в международном экономическом обмене и других международных связях, влекущих за собой денежные расчеты.

Валютный рынок - система социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах.

Вексель - ценная бумага, представляющая собой письменное долговое обязательство строго установленной формы, по которому векселедатель должен безусловно, уплатить по наступлении срока владельцу векселя (векселедержателю) обозначенную сумму денег.

Взаимодополняющие товары - товары, совместное потребление которых необходимо для удовлетворения одной потребности.

Внешнеторговый оборот - обобщающий показатель развития внешней торговли, суммарный объем экспорта и импорта.

Внешняя задолженность - сумма финансовых обязательств страны иностранным кредиторам, подлежащих погашению в установленные сроки.

Внутренний государственный долг - внутренняя задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны, которые являются держателям ценных бумаг правительства данной страны.

Вывоз капитала - размещение капитала в денежной форме за границей с целью извлечения прибыли, а также получения политических выгод.

Гиперинфляция - повышение общего уровня цен, когда в целом за год цены увеличиваются в несколько раз. 50 % в месяц.

Государственный бюджет - смета доходов и расходов государства на определенный период, чаще всего на год, составленная с указанием источников поступления государственных доходов и направлений расходования средств.

Государственный долг - общий размер задолженности федерального правительства, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов (минус бюджетные излишки).

Дебитор - должник, юридическое или физическое лицо, имеющее денежную задолженность предприятию, организации, учреждению.

Девальвация - уменьшение официального золотого содержания денежной единицы страны или снижение ее курса по отношению к валютам других стран, осуществляющееся в законодательном порядке. В виде векселей, чеков, переводов, аккредитивов.

Денежная единица - установленный в законодательном порядке денежный знак, один из элементов денежной системы, служащий для соизмерения и выражения цен всех товаров.

Денежное обращение - непрерывное движение денег в процессе оплаты труда, реализации товаров, расчетов за услуги и совершения других платежей.

Денежное равновесие - равенство потока денег потоку товаров в экономике. Данная ситуация характеризуется стабильностью цен, процентных ставок, поведения агентов финансового рынка.

Денежные агрегаты - виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности.

Деньги - средства, которые могут приниматься в оплату за любые товары и услуги.

Депозит-денежные средства или ценные бумаги, отданные на хранение в финансово-кредитные, таможенные, судебные или административные учреждения.

Депрессия - состояние экономики, когда производство товаров превысило денежную массу, соответствующую производимым продуктам; следствием является сокращение производства.

Дефицит - недостаточность средств, ресурсов, товаров по отношению к ранее намечавшемуся, запланированному или необходимому уровнем.

Дефицит государственного бюджета - превышение расходов государственного бюджета над его доходами.

Дефлятор - коэффициент, используемый для пересчета экономических показателей, исчисленных в денежном выражении, для приведения их к уровню цен предыдущего периода. Например, дефлятор ВНП.

Дивиденд - часть прибыли акционерного общества, ежегодно распределяемая между акционерами в виде дохода на принадлежащие им акции в соответствии с количеством и видом акции, находящихся в их владении.

Домашнее хозяйство - экономический субъект, имеющий в качестве целевой установки потребление, владеющий разными видами ресурсов.

Допущение "при прочих равных условиях" - допущение, согласно которому другие факторы, кроме исследуемых, являются постоянными.

Доход - в широком смысле слова означает любое поступление денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. См. также Доход предприятия.

Доход предприятия (общий доход предприятия) - выручка от продажи товаров, услуг и имущественных ценностей, проценты, получаемые за счет

предоставления денег в кредит, и другие денежные или материальные поступления.

Единоличное владение - частная фирма, которой владеет и управляет одно лицо.

Естественная монополия - отрасль, в которой экономия, обусловленная ростом масштабов производства, столь велика, что продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних издержках, чем если бы его производством занимались не одна фирма, а несколько.

Естественный уровень безработицы - уровень безработицы при полной занятости. Стабильный уровень за счет текучести кадров, миграции, демографических факторов.

Заём - договор, по которому одна сторона (заемодавец) передает в собственность или оперативное управление другой стороне (заемщику) деньги или вещи, определенные общими "признаками, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму денег или вещи того же рода и качества.

Закон Оукена - превышение безработицы на один процент над естественным ее уровнем приводит к отставанию реального ВНП от потенциально возможного на 2,5 процента.

Закон предложения - на любом рынке, в любой момент времени при прочих равных условиях существует положительная зависимость между ценой товара и величиной его предложения.

Закон спроса - на любом рынке, в любой момент времени при прочих равных условиях существует отрицательная зависимость между ценой товара и величиной спроса на него.

Закрытое акционерное общество - акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

Заработка плата - денежное вознаграждение за труд; часть стоимости созданного трудом блага, дохода от его продажи, выдаваемая работнику предприятием, учреждением, в котором он работает, или другим нанимателем.

Зона свободной торговли - зона, в пределах которой группа стран поддерживает свободную беспошлинную торговлю.

Издержки обращения - расходы производителей и потребителей, связанные со сбытом и приобретением товаров.

Импорт - закупка и ввоз иностранных товаров, технологий и услуг в страну из-за границы для реализации их на внутреннем рынке страны - импортера.

Импортируемая инфляция - инфляция, вызываемая воздействием внешних факторов - чрезвычайным притоком в страну иностранной валюты и повышением импортных цен.

Инвестиция - долгосрочное вложение государственного и частного капитала в какое-либо предприятие, дело, различные отрасли хозяйства с целью получения прибыли.

Инвестиционный товар - товар, предназначенный для производства других товаров, то есть служащий удовлетворению производственных потребностей, например, машины, оборудования, здания, стройматериалы.

Инвестор, вкладчик - частный предприниматель, организация или государство, осуществляющие инвестиции.

Индекс цен - показатель, выражающий относительное изменение среднего уровня цен товаров во времени или в территориальном разрезе.

Инновации, нововведения - внедрение новых способов, форм и методов производства, организации труда и управления, охватывающее не только не только отдельное предприятие, но и их совокупность, отрасль, народное хозяйство.

Иностранная валюта - денежные единицы других стран, а также расчетные документы, выраженные в денежных единицах других стран.

Интенсивный экономический рост - увеличение совокупного выпуска за счет более эффективного использования каждой единицы ресурсов, роста их производительности.

Инфляция-падение покупательной способности денег, проявляющееся в повышении цен на все товары и услуги; или, в терминах денежного равновесия, проявление денежной нестабильности в том смысле, что денег в экономике больше, чем товаров

Инфляция издержек - повышение общего уровня цен в стране, причиной которого является рост издержек производства. В этом случае цены на товары растут, но количество товаров не меняется или меняется не так быстро.

Инфляция спроса - уменьшение покупательной способности денег, вызванное превышением платежеспособного спроса над возможностями экономики обеспечить этот спрос товарами и услугами.

Инфраструктура - комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих производство и обращение товаров и услуг, а также население.

Ипотечный кредит - долгосрочные ссуды под залог недвижимости - земли, производственных и жилых зданий.

Капитал - “все, что способно приносить доход”, или вложенный в дело, работающий источник дохода. Капитал подразделяется на **реальный (капитальные ресурсы) и финансовый, на основной и оборотный.**

Командная экономика - тип экономической системы, в которой доминирующим способом принятия решений является централизованное управление.

Коммерческий банк - банк, занимающийся кредитованием промышленности и торговли за счет денежных капиталов, привлеченных в форме вкладов и путем выпуска собственных акций и облигаций.

Конвертируемая валюта - валюта, свободно и неограниченно обмениваемая на другие иностранные валюты.

Конкурентоспособность - способность продукции соответствовать сложившимся требованиям данного рынка в рассматриваемый период.

Конкуренция - соперничество между производителями (продавцами) благ за рынки сбыта с целью получения более высоких доходов, а в общем случае между любыми экономическими субъектами за лучшие результаты.

Контрольный пакет акций - доля акций, сосредоточенная в руках одного владельца и дающая возможность осуществлять фактический контроль над акционерным обществом.

Концентрация производства - сосредоточение большей части отраслевого выпуска на нескольких крупных предприятиях отрасли.

Конъюнктура - совокупность признаков, характеризующая текущее состояние экономики в определенный период.

Косвенные налоги - налоги, бремя которых юридические налогоплательщики перекладывают на других экономических субъектов, включая их в цену товара или услуги.

Кредит - ссуда в денежной или товарной форме на условиях возврата в срок и с уплатой процента.

Кредитно-денежная политика - проводимый Центральным банком страны курс и осуществляемые меры в области денежного обращения и кредита, направленные на поддержание устойчивости денежной системы с целью обеспечения устойчивого, эффективного функционирования экономики.

Кредитно-денежная система - совокупность финансовых учреждений страны, обслуживающих денежное обращение.

Кредитор - один из участников кредитных отношений, выступающий как субъект, предоставляющий ссуду.

Кредитоспособность - наличие предпосылок для получения кредита, способность возвратить его.

Лизинг - долгосрочная аренда оборудования, машин, сооружений производственного назначения, с возможностью их последующего выкупа.

Личный доход - сумма дохода, действительно получаемая населением на руки после вычета из национального дохода вкладов рабочих, служащих и работодателей в социальную систему страхования, вычета налогов на прибыль и нераспределенной прибыли, но с добавлением трансфертных платежей, т.е. тех платежей, которые получены населением, но не заработаны.

Макроэкономика - раздел экономической теории, изучающий экономику в целом или ее элементы, объединенные в большие группы.

Маркетинг - система организации и управления деятельностью фирмы, направленная на обеспечение максимального сбыта ее продукции, достижение высокой эффективности экспортных изделий, расширение рыночной доли.

Международное разделение труда - специализация стран на производстве определенных видов товаров, для изготовления которых в стране имеются предпочтительные условия по сравнению с другими странами.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) - банк, основанный на членстве государств, который предоставляет (и гарантирует) займы развивающимся странам для обеспечения их развития [Всемирный банк].

Международный валютный фонд (МВФ) – международная ассоциация государств, образовавшаяся после Второй Мировой войны для предоставления займов в иностранной валюте странам с временным дефицитом платежного баланса и для осуществления мер по поддержанию валютных курсов.

Международный золотой стандарт - действовавшая в XIX - начале XX в.в. международная валютная система, в соответствии с которой каждая страна выражала стоимость своих денежных единиц в определенном количестве золота, обеспечивала размен банкнот на золото, поддерживала неизменное соотношение между своим золотым запасом и массой денег в обращении и допускала свободный ввоз и вывоз золота.

Микроэкономика - раздел экономической теории, детально изучающий поведение отдельных субъектов экономики, цены и рынки.

Мировое хозяйство - взаимосвязанные и взаимодействующие хозяйства разных стран, функционирующие по согласованным правилам.

Мировой рынок - сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, связанным и между собой участием в международном разделении труда.

Мировые цены - денежное выражение международной стоимости реализуемых на мировом рынке товаров.

Монета - денежный знак, изготовленный из металла, золота, серебра, разных сплавов. Если стоимость металла в монете равна ее номиналу, такие монеты называются монетами полной стоимости. Если стоимость металла в монете меньше номинала, такие монеты называются разменными.

Монополия - 1. Исключительное право производства, торговли, промысла и т.п., принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству. 2. Рынок, на котором выступает лишь один продавец товара, услуги или ресурса.

Монополистическая конкуренция - тип рынка несовершенной конкуренции, на котором много продавцов, но каждый из них предлагает дифференцированный товар, а значит, может менять его цену, используя отличие своего товара от прочих товаров, удовлетворяющих однотипную потребность.

Монопсония - тип рынка несовершенной конкуренции, на котором существует только один покупатель (монополия покупателя) и много продавцов.

Наличные деньги - форма представления денег, как правило, в виде денежных знаков. В России денежные знаки представлены в виде банкнот и разменной монеты.

Налог - устанавливаемый государством обязательный сбор, уплачиваемый предприятием, учреждениями и населением, взимаемый государством в силу его права на часть доходов без ответных услуг.

Налог на добавленную стоимость - налог на разницу между стоимостью проданных фирмой товаров и стоимостью товаров, купленных у других фирм.

Налоговые льготы, налоговые стимулы - частичное или полное освобождение физических и юридических лиц от налогов.

Национальная денежная система - форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закрепленная законом.

Национальный доход - вновь созданная (добавленная) стоимость конечных благ, произведенных в экономике в течение определенного периода.

Неплатежеспособность - финансовое положение фирмы или государства, при котором они не могут своевременно выполнять свои финансовые обязательства.

Непроизводственная сфера - совокупность отраслей и видов деятельности по обслуживанию населения и народного хозяйства.

Несовершенная конкуренция - ситуация на рынке какого- либо товара или услуги, когда отдельные продавцы и (или) покупатели своими действиями могут оказать влияние на рыночную цену блага.

Неявные издержки - затраты внутренних ресурсов фирмы, не учитываемые в денежном выражении.

Номинал. Номинальная цена - стоимость указанная на ценных бумагах, бумажных деньгах, банкнотах, монетах.

Номинальный ВНП (ВВП) - ВНП (ВВП), объем товаров и услуг, производимых в стране, выраженный в ценах текущего года.

Ноу-хай - совокупность различных знаний, научного, технического, финансового, производственного, коммерческого или иного административного, характера, опыта, практически применяемого в деятельности предприятия или в профессиональной деятельности, но которые еще не стали всеобщим достоянием.

Облигация - ценная бумага, отражающая отношения по займу и дающая ее держателю (владельцу) доход в виде фиксированного процента от ее нарицательной стоимости.

Обмен - экономическая операция по передаче товара одним экономическим субъектом другому с получением взамен денег или другого товара.

Оборотный капитал - капитал, участвующий и полностью расходуемый в течение одного производственного цикла

Общая рентабельность производства - отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости производственных основных средств и нормируемых оборотных средств.

Общество с дополнительной ответственностью - общество, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров.

Ограниченнность ресурсов - недостаточность ресурса для удовлетворения желания каждого.

Олигополия - тип рынка несовершенной конкуренции, на котором доминируют несколько крупных производителей (продавцов) товара, которые своими действиями могут оказать влияние на рыночную цену товара.

Оптимальный объем производства - величина выпуска продукции, при которой общая прибыль достигает максимального значения.

Основной капитал - совокупность средств труда, функционирующих в сфере производства в неизменной натуральной форме в течение многих циклов производства и переносящих свою стоимость на вновь созданный продукт по частям, по мере изнашивания.

Открытое акционерное общество - акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

Отрицательный эффект масштаба - ситуация, когда с ростом предприятия увеличивается уровень средних долгосрочных издержек.

Партнерство - совместное предприятие нескольких лиц (физических, юридических), каждое из которых участвует в нем не только своим капиталом, но и личным трудом.

Пассив - часть бухгалтерского баланса, отражающая источники образования средств предприятия или учреждения и их назначение (собственные средства, займы других учреждений).

Пассивное сальдо платежного баланса - размер превышения выплат, произведенных страной за границу над поступлениями в страну денежных средств из-за границы.

Переходная экономика - состояние общества между разными способами регуляции экономической деятельности.

Плавающий (свободный) валютный курс - цена валюты, которая устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения на свободных валютных рынках.

Платежеспособность - способность государства, юридического или физического лица своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных или иных операций денежного характера.

Платежный баланс - соотношение платежей, поступивших в данную страну из-за границы (активная часть платежного баланса) и платежей, произведенных ею за границей (пассивная часть платежного баланса) в течение определенного периода времени.

Покупательная способность денег - способность денежной единицы обмениваться на определенное количество товаров.

Полезность - степень удовлетворения от потребления товара или услуги, различают общую (совокупную) и предельную полезность.

Ползучая инфляция - медленное, незаметное повышение цен, инфляция, развивающая медленными темпами.

Полная занятость - 1. Использование экономикой всех имеющихся ресурсов для производства товаров и услуг; 2. Такой уровень занятости, когда существует лишь фрикционная и структурная безработица, но отсутствует циклическая безработица.

Потребительские товары - товары и услуги, предназначенные для конечного потребления, для личного, семейного или домашнего использования.

Потолок цен - установленная на законных основаниях максимальная цена на товар и услугу.

Потребление - использование, употребление, применение благ в целях удовлетворения потребностей.

Потребности - все физические, социальные и духовные человеческие чувства нужды (нехватки).

Пошлины - особый вид налогов и сборов, взимаемых государством в лице государственных органов с юридических и физических лиц за определенные виды услуг (при заключении договоров об аренде, передаче ценных бумаг, регистрации предприятий, оформлении наследства, провозе товаров через границу и т.д.).

Предложение - количество товара, которое продавцы хотят и могут продать на определенном рынке по определенной цене в определенный момент времени.

Предельная выручка, предельный доход - изменение общего размера выручки фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы производимого ею продукта.

Предельная полезность - дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной следующей единицы товара или услуги.

Предельные издержки - прирост издержек производства дополнительной единицы продукта.

Предпринимательская деятельность - самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предпринимательская способность - способность некоторых людей организовывать экономическую деятельность путем принятия на себя риска, связанного с началом нового дела, или вынесением на рынок нового товара, и все это - в надежде получить прибыль.

Предприятие - самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производящий продукцию, товары, услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности с целью извлечения прибыли. *Различают государственные, муниципальные, коллективные, индивидуальные (семейные) предприятия.*

Прибыль - превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на их производство и продажу этих товаров.

Природные ресурсы - естественные средства производства, дары природы, используемые в производстве товаров и услуг.

Проблема выбора - компромисс, или уступка части чего-либо за возможность обладать чем-то другим.

Прогрессивный налог - налог, ставка которого возрастает по мере увеличения дохода налогоплательщика и снижается по мере сокращения этого дохода.

Производительность труда - показатель эффективности использования ресурсов труда.

Продукция - все количество экономических благ, произведенное за определенный промежуток времени (в мире, в стране, в отрасли хозяйства, на предприятии, отдельным работником).

Производственная сфера - совокупность отраслей народного хозяйства и видов деятельности, создающие материальные блага в виде продуктов, энергии, в форме перемещения грузов, хранения продуктов, сортировки, упаковки и других функций, являющихся продолжением производства в сфере обращения.

Производство - процесс создания экономических благ.

Пропорциональный налог - налог, средняя ставка которого остается неизменной при увеличении или сокращении дохода налогоплательщика.

Протекционизм - экономическая политика государства, имеющая целью оградить национальное хозяйство от иностранной конкуренции путем

введения высоких пошлин на ввозимые в страну товары, ограничения или полного запрещения ввоза отдельных товаров.

Профсоюз - группа наемного персонала, объединившаяся в организацию для защиты своих интересов и улучшения своего положения.

Процент - плата, которую заемщик должен возместить кредитору за пользование кредитом, ссуженными деньгами или материальными ценностями.

Прямое финансирование - тип операций на финансовом рынке, когда заемные средства непосредственно переходят от кредитора заемщику.

Прямые налоги - налоги, взимаемые с результатов экономической деятельности: непосредственно с доходов и имущества налогоплательщика.

Равновесная (рыночная) цена - цена на товар, при которой величина спроса на него равна величине его предложения.

Разделение труда - разбивка производственного процесса на большое количество специализированных заданий (операций).

Распределение - разделение произведенного экономического продукта, дохода, прибыли на отдельные части, имеющие адресное назначение, предназначенное для передачи в отдельные фонды, отдельным лицам.

Регрессивный налог - налог, ставка которого уменьшается с ростом облагаемого дохода.

Рента - доход, регулярно получаемый владельцем от использования объекта, определенный доход с капитала, имущества или земельного участка, не требующих от своих получателей предпринимательской деятельности.

Реальная заработная плата - количество товаров и услуг, который рабочий может купить на свою денежную заработную плату; покупательная способность заработной платы.

Регулирующая функция цен - способность изменения в ценах повлечь за собой изменения величины спроса на продукты и ресурсы, объема их предложения и распределение экономических благ между рыночными субъектами.

Ресурсы - источники, вспомогательные средства обеспечения чего-либо.

Ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг, называются факторами производства.

Рынок - общественное устройство, обеспечивающее взаимодействие потенциальных продавцов и покупателей.

Рыночная система - все образующие экономику рынки продуктов и ресурсов и действующие между ними связи, с присущими им механизмами взаимодействия.

Рыночная экономика - экономическая система, в основе которой лежат частная собственность на средства производства и децентрализованный способ координации экономической деятельности.

Свобода предпринимательства - использование частными фирмами экономических ресурсов для производства товаров по собственному выбору и продажи произведенных товаров на рынках, которые они сами выбрали.

Свобода торговли - отсутствие искусственных (установленных правительством) барьеров в торговле между отдельными лицами и фирмами разных стран.

Себестоимость продукции - выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Скорость обращения денег - количество сделок купли-продажи, которые денежная единица, находящаяся в обращении, обслуживает в течение года.

Смешанная экономика - тип экономической системы, в котором нельзя выделить доминирующего способа принятия экономических решений.

Собственность - принадлежность материальных и духовных ценностей определенным лицам, юридическое право на такую принадлежность и экономические отношения между людьми по поводу принадлежности, раздела и передела объектов собственности; включает права владения, распоряжения, использования.

Специализация - сосредоточение производства на относительно узких направлениях, отдельных технологических операциях или видах выпускаемой продукции; разделение труда по видам, формам.

Спрос - количество товара, которое покупатели хотят и могут купить по определенной цене на определенном рынке в определенный момент времени.

Средние издержки - затраты на единицу выпущенной продукции. Средние издержки получаются делением общих издержек на количество произведенной продукции.

Ссуда - передача материальных ценностей или денег одними участниками договора- займа другим на условиях возврата и, как правило, с уплатой процента.

Ставка рефинансирования - процент, под который Центральный банк кредитует коммерческие банки.

Стагнация - застой в производстве, торговле и других сферах экономики.

Сырье - добытый или произведенный материал, предназначенный для дальнейшей промышленной переработки.

Таможенный союз - общая таможенная территория двух или нескольких стран с единым таможенным тарифом в отношении третьих стран и полной отменой пошлин во взаимных отношениях.

Тариф - система ставок, определяющая размер платы за розничные услуги; система ставок оплаты труда.

Твердая валюта - валюта, устойчивая по отношению к собственному номиналу, а также к курсам других валют.

Технология - объем знаний, который можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов.

Товар - любой продукт производственно-экономической деятельности в материально-вещественной и идеальной форме, являющийся объектом купли-продажи.

Товар длительного пользования - товар с расчетным сроком службы в течение года или более.

Торговый баланс - соотношение между стоимостью вывоза и ввоза товаров в страну за определенный период времени.

Традиционная экономика - тип экономической системы, в которой доминирующим способом принятия экономических решений являются традиции.

Трудовые ресурсы - все умственные и физические способности, которые могут использоваться людьми для производства товаров и услуг.

Трудоемкость продукции - количество единиц труда, заключенное в единице продукции. Трудоемкость обратно пропорциональна производительности труда.

Уровень безработицы - доля рабочей силы, не занятая в каждый данный момент времени.

Уровень жизни - показатель, характеризующий среднее количество и качество товаров и услуг, потребляемых в стране. Уровень благосостояния, обычно определяется ВВП или ВНП на душу населения.

Уровень цен - средневзвешенная цен, уплачиваемых за готовые товары и услуги, произведенные в стране.

Услуга - вид блага, производство и потребление которого происходит одновременно. В отличие от товара услугу нельзя получить в качестве наследства и нельзя хранить.

Уставной капитал - первоначальная сумма капитала фирмы, определенная ее уставом и формируемая в основном за счет выручки от продажи акций или путем внесения долей учредителями.

Учетный процент, учетная ставка - плата, взимаемая банками за авансирование денег путем покупки (учета) векселей, ценных бумаг, акций и облигаций, других долговых обязательств до наступления срока оплаты по ним.

Физическое лицо - человек, как носитель гражданских прав и обязанностей.

Фиксированный валютный курс - цена валюты, которая устанавливается решением какого-либо государственного органа. При этом, как правило, купля-продажа валюты ограничена и проводится только по этой цене.

Финансовый капитал - капитал в денежной форме.

Финансы - совокупность экономических отношений в процессе создания и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Фирма - хозяйственное, промышленное или торговое предприятие, пользующееся правами юридического лица.

Фрейчайзинг - лицензия, выдаваемая фирмой А фирме Б, дающая ей право действовать от имени фирмы А. При этом фирма Б обязана осуществлять свой бизнес только по форме, предписанной фирмой А, в течение определенного времени и в определенном месте. В свою очередь, фирма А обязуется снабжать фирму Б товарами, технологией, оказывать всяческое содействие в бизнесе.

Холдинг, холдинг-компания - компания, головное предприятие, управляющее деятельностью или контролирующее деятельность других предприятий, компаний.

Цена - денежное выражение стоимости товара, показатель ее величины.

Ценные бумаги - документы, содержащие имущественные права, дающие право на получение определенной части дохода. Представлены акциями, облигациями, векселями.

Центральный банк - главный государственный банк страны, наделенный особыми функциями: правом эмиссии денежных знаков и регулирования деятельности коммерческих банков.

Частная собственность - право частных лиц и фирм приобретать, владеть, контролировать, использовать, продавать и завещать землю, капитал и другие активы.

Чек - денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя кредитному учреждению о выдаче держателю чека указанной в нем суммы.

Экономика - общественное хозяйство, представляющее собой единство производства, распределения, обмена и потребления.

Экономическая интеграция - объединение стран, преследующих общие экономические цели, при сохранении политической самостоятельности.

Экономическая система - совокупность законов, институтов, видов человеческой деятельности и ценностей, ее определяющих, и мотивирующих факторов, лежащая в основе для принятия экономических решений. Различают следующие типы экономических систем: традиционная, командная, рыночная и смешанная экономики.

Экономическая эффективность - показатель, характеризующий результативность использования ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей.

Экономические издержки - *“издержки упущенных возможностей”*, выгоды, которые можно было бы получить от наилучшего альтернативного использования ресурса.

Экономические издержки складываются из явных (бухгалтерских) и неявных издержек.

По признаку зависимости от объема производства издержки (общие) делятся на *постоянные* (не зависят от величины выпуска) и *переменные* (растут вместе с увеличением выпуска).

Экономический рост - увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризуемое такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход.

Экономический цикл - повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады в уровне экономической активности.

Экспорт - продажа или вывоз товаров, технологий и услуг за границу для реализации их на внешнем рынке.

Экстенсивный экономический рост - увеличение совокупного выпуска за счет привлечения дополнительных ресурсов без повышения эффективности их использования.

Эластичность спроса по цене - показатель, характеризующий степень изменения величины спроса при определенном изменении цены.

Эластичный спрос - спрос, имеющий тенденцию значительно меняться в зависимости от незначительных колебаний цен.

Эмиссия - выпуск в обращение денежных знаков во всех формах. Эмиссия ценных бумаг может быть частной (выпуск акций и облигаций акционерными компаниями) и государственной (выпуск облигаций государственного займа).

Эффективность в производстве - ситуация, когда невозможно увеличить производство одного продукта, не уменьшив при этом производства другого.

Условия достижения эффективности в производстве - полная занятость ресурсов и полный объем производства.

Явные (бухгалтерские) издержки - прямые денежные затраты на покупку фирмой ресурсов со стороны.

Литература:

1. Веткина А.В., Сазонова Т.Ю., Мозуль Л.Н., Макаревич А.Н. Экономическая теория. Курс лекций. – Великий Новгород, 2011.
2. Вечканов Г.С. Экономическая теория. Учебник для вузов. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2012. – 512 с.
3. Кривонос Ю.Е. Экономическая теория. Конспект лекций. – Таганрог: ТТИЮФУ, 2009.
4. Лисиченок В.П. Лекционный материал по дисциплине «Экономика». – <http://elib.psu.by>>handle
5. Попов А.Н. Экономическая теория. Учебник для вузов. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 544 с.
6. Сидоров В.А., Кузнецова Е.Л., Болик А.В. Общая экономическая теория: учебник для студентов высших учебных заведений [Электронный ресурс]: электронное учебное издание. - Майкоп: ООО «ЭлИТ», 2017. – 603 с.
7. Усманова Р.М., Сайдкаримова М.И. Экономическая теория. Учебное пособие. – Т.: Fan va texnologiya, 2018 – 388 с.
8. Экономическая теория : учебник и практикум для академического бакалавриата / С. А. Толкачев [и др.]; под редакцией С. А. Толкачева. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 444 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение		3
МОДУЛЬ 1. Общие основы экономического развития		
Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод		
1.1	Экономика как сфера жизнедеятельности общества	5
1.2	Структура экономической теории	6
1.3	Предмет, функции экономической теории	7
1.4	Методы экономической теории. Предельный анализ. Функциональный анализ. Равновесный анализ	9
1.5	Экономические категории и экономические законы	11
Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике		
2.1	Потребности, их классификация и основные характеристики	13
2.2	Ресурсы (факторы) производства, их классификация и характеристики	16
2.3	Производственные возможности общества и их границы. Закон возрастающих вмененных (альтернативных) издержек	19
Тема 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели		
3.1	Экономическая система общества: понятие и виды	22
3.2	Экономические модели	27
3.3	Понятие собственности, субъекты и объекты, типы и формы собственности	30
3.4	Рынок: понятие, условия возникновения, функции, основные черты	33
МОДУЛЬ 2. Микроэкономика		
Тема 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие		
4.1	Спрос. Зависимость величины спроса от цены. Неценовые факторы спроса	37
4.2	Предложение. Зависимость величины предложения от цены. Неценовые факторы предложения	44
4.3	Рыночное равновесие. Изменения спроса и предложения и их влияние на цену	47
4.4	Государственное регулирование рыночных цен	53
Тема 5. Субъекты рыночной экономики и основы их поведения		
5.1	Домашнее хозяйство как экономический субъект	58
5.2	Предприятие (фирма) как хозяйствующий субъект	61

5.3	Издержки производства в краткосрочном периоде	65
5.4	Издержки производства в долгосрочном периоде	72
5.5	Равновесие фирмы и правило максимизации прибыли	75

Тема 6. Рынки факторов производства

6.1	Спрос на факторы производства	77
6.2	Рынок труда, его сущность и особенности. Спрос и предложение труда. Заработка плата. Номинальная и реальная заработка плата	81
6.3	Рынок капитала и его структура. Основной и оборотный капитал. Равновесие на рынке ссудного капитала	91
6.4	Рынок земли. Спрос и предложение земли. Земельная рента. Цена земли	97
6.5	Предпринимательская способность и прибыль. Функции и источники экономической прибыли	108

МОДУЛЬ 3. Макроэкономика

Тема 7. Основные макроэкономические показатели

7.1	Национальная экономика, ее структура	112
7.2	Макроэкономические показатели	115
7.3	Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета	119
7.4	Номинальный и реальный ВВП. Индекс цен	128

Тема 8. Экономический рост и макроэкономическая нестабильность

8.1	Содержание и показатели экономического роста. Устойчивый экономический рост. Типы, источники и факторы экономического роста	134
8.2	Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы	139
8.3	Измерение безработицы, ее виды. Экономические издержки безработицы	145

Тема 9. Денежный рынок. Финансовая система

9.1	Сущность денег и их функции. Денежная масса и ее агрегаты	150
9.2	Спрос на деньги. Предложение денег. Равновесие на денежном рынке	151
9.3	Кредит и звенья кредитной системы	153
9.4	Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, идеи, эффективность	159

9.5	Инфляция, ее формы. Социально-экономические последствия инфляции	160
9.6	Финансовая система и ее звенья	169
9.7	Государственный бюджет: понятие, доходы и расходы. Бюджетный дефицит и его финансирование. Государственный долг	173
9.8	Налоги: их элементы, виды, функции. Кривая Лаффера	177

Тема 10. Государственное регулирование экономики и социальная политика государства

10.1	Недостатки (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики	186
10.2	Экономические функции государства	191
10.3	Инструменты и методы государственного регулирования экономики	200
10.4	Социальная политика: понятие, цели, направления и модели	205

МОДУЛЬ 4. Мировая экономика

Тема 11. Современное мировое хозяйство

11.1	Международное разделение труда: факторы и формы развития	210
11.2	Мировая экономика и ее структура. Международная миграция капитала и рабочей силы	213
11.3	Международная торговля товарами и услугами	219
11.4	Международные валютно-кредитные отношения. Платежный баланс страны	227
11.5	Глобальные проблемы современности	247
	Глоссарий	246
	Литература	270

MUNDARIJA

Kirish	_____	3
MODUL 1. Iqtisodiy rivojlanishning umumiylasoslar		
Mavzu 1. Iqtisodiyot nazariyasi predmeti va uslubi		
1.1	Iqtisodiyot ijtimoiy hayot sohasi sifatida	5
1.2	Iqtisodiyot nazariyasining tuzilishi	6
1.3	Iqtisodiyot nazariyasining predmeti va vazifalari	7
1.4	Iqtisodiy nazariya usullari. Me'yoriy tahlil. Funktsional tahlil. Muvozanat tahlili	9
1.5	Iqtisodiy kategoriyalar va iqtisodiy qonunlar	11

Mavzu 2. Ehtiyojlar va resurslar. Iqtisodiyotda tanlov muammosi		
2.1	Ehtiyojlar, ularning tasnifi va asosiy xususiyatlari	13
2.2	Ishlab chiqarish resurslari (omillari), ularning tasnifi va xususiyatlari	16
2.3	Jamiyatning ishlab chiqarish imkoniyatlari va ularning chegaralari. Muqobil xarajatlarning o'sish qonuni	19
Mavzu 3. Iqtisodiy tizimlar. Bozor iqtisodiyoti va uning modellari		
3.1	Jamiyatning iqtisodiy tizimi: tushuncha va turlari	22
3.2	Iqtisodiy modellar	27
3.3	Mulkchilik tushunchasi, sub'ektlari va ob'ektlari, mulk turlari va shakllari	30
3.4	Bozor: tushuncha, kelib chiqish shartlari, funktsiyalari, asosiy xususiyatlari	33
MODUL 2. Mikroiqtisodiyot		
Mavzu 4. Talab, taklif va bozor muvozanati		
4.1	Talab. Talab miqdorining narxga bog'liqligi. Talabning narxdan tashqari omillari	37
4.2	Taklif. Taklif miqdorining narxga bog'liqligi. Taklifning narxdan tashqari omillari	44
4.3	Bozor muvozanati. Talab va taklifning o'zgarishi va ularning narxga ta'siri	47
4.4	Bozor narxlarini davlat tomonidan tartibga solish	53
Mavzu 5. Bozor iqtisodiyoti sub'ektlari va ularning xulq-atvorining asoslari		
5.1	Uy xo'jaligi iqtisodiy sub'ekt sifatida	58
5.2	Korxona (firma) iqtisodiy sub'ekt sifatida	61
5.3	Qisqa muddatdli ishlab chiqarish xarajatlari	65
5.4	Uzoq muddatli ishlab chiqarish xarajatlari	72
5.5	Firma muvozanati va foydani maksimallashtirish qoidasi	75
Mavzu 6. Ishlab chiqarish omillari bozorlari		
6.1	Ishlab chiqarish omillariga talab	77
6.2	Mehnat bozori, uning mohiyati va xususiyatlari. Mehnatga bo'lgan talab va taklif. Ish haqi. Nominal va real ish haqi	81
6.3	Kapital bozori va uning tarkibi. Asosiy va aylanma mablag'lar. Kapital bozoridagi muvozanat	91
6.4	Yer bozori. Erga talab va taklif. Yer rentasi. Yer narxi	97
6.5	Tadbirkorlik qobiliyati va foyda. Iqtisodiy foyda olish manbalari va funktsiyalari	108
MODUL 3. Makroiqtisodiyot		
Mavzu 7. Asosiy makroiqtisodiy ko'rsatkichlar		
7.1	Milliy iqtisodiyot, uning tarkibi	112
7.2	Makroiqtisodiy ko'rsatkichlar	115
7.3	Yalpi ichki mahsulot (YaIM) va uni hisoblash usullari	119

7.4	Nominal va real YaIM. Narxlar indeksi	128
Mavzu 8. Iqtisodiy o'sish va makroiqtisodiy beqarorlik		
8.1	Iqtisodiy o'sishning mazmuni va ko'rsatkichlari. Barqaror iqtisodiy o'sish. Iqtisodiy o'sishning turlari, manbalari va omillari	134
8.2	Iqtisodiy rivojlanishning tsiklik tabiati. Iqtisodiy tsikl va uning bosqichlari	139
8.3	Ishsizlikni o'lchash, uning turlari. Ishsizlikning iqtisodiy xarajatlari	145
9-mavzu. Pul bozori. Moliya tizimi		
9.1	Pulning mohiyati va funktsiyalari. Pul massasi va uning agregatlari	150
9.2	Pulga bo'lgan talab. Pul ta'minoti. Pul bozoridagi muvozanat	151
9.3	Kredit tizimi va kredit tizimining bo'g'inlari	153
9.4	Pul-kredit siyosati: maqsadlar, vositalar, turlari, samaradorlik	159
9.5	Inflyatsiya, uning shakllari. Inflyatsiyaning ijtimoiy-iqtisodiy oqibatlari	160
9.6	Moliya tizimi va uning aloqalari	169
9.7	Davlat byudjeti: tushunchasi, daromadlari va xarajatlari. Byudjet taqchilligi va uni moliyalashtirish. Davlat qarzi	173
9.8	Soliqlar: ularning elementlari, turlari, funktsiyalari. Laffer egri chizig'i	177
Mavzu 10. Iqtisodiyotni davlat tomonidan tartibga solish va davlatning ijtimoiy siyosati		
10.1	Bozorning kamchiliklari (fiasko) va iqtisodiyotni davlat tomonidan tartibga solish zarurati	186
10.2	Davlatning iqtisodiy funktsiyalari	191
10.3	Iqtisodiyotni davlat tomonidan tartibga solish vositalari va usullari	200
10.4	Ijtimoiy siyosat: kontseptsiyasi, maqsadlari, yo'nalishlari va modellari	205
MODUL 4. Jahon iqtisodiyoti		
Mavzu 11. Zamonaviy jahon iqtisodiyoti		
11.1	Xalqaro mehnat taqsimoti: rivojlanish omillari va shakllari	210
11.2	Jahon iqtisodiyoti va uning tuzilishi. Kapital va ishchi kuchining xalqaro migratsiyasi	213
11.3	Tovarlar va xizmatlarning xalqaro savdosi	219
11.4	Xalqaro valyuta-kredit munosabatlari. Mamlakat to'lov balansi	227
11.5	Zamonamizning global muammolari	242
	Glossariy	247
	Adabiyotlar	270

CONTENTS

MODULE 1. General framework for economic development		
Topic 1. Economic theory: subject and method		
1.1	Economy as a sphere of social life	3
1.2	The structure of economic theory	5
1.3	Subject, functions of economic theory	6
1.4	Methods of economic theory. Limit Analysis. Functional analysis. Equilibrium analysis	7
1.5	Economic categories and economic laws	9
Topic 2. Needs and resources. The problem of choice in economics		
2.1	Needs, their classification and main characteristics	12
2.2	Resources (factors) of production, their classification and characteristics	14
2.3	The production capabilities of society and their boundaries. The law of increasing imputed (alternative) costs	18
Topic 3. Economic systems. Market economy and its models		
3.1	The economic system of society: concept and types	21
3.2	Economic models	26
3.3	The concept of ownership, subjects and objects, types and forms of ownership	29
3.4	Market: concept, conditions of origin, functions, main features	32
MODULE 2. Microeconomics		
Topic 4. Demand, supply and market equilibrium		
4.1	Demand. Dependence of the amount of demand on the price. Non-price factors of demand	37
4.2	Supply. Dependence of the value of the offer on the price. Non-price supply factors	43
4.3	Market equilibrium. Changes in supply and demand and their impact on price	47
4.4	State regulation of market prices	53
Topic 5. Subjects of a market economy and the basis of their behavior		
5.1	Household as an economic entity	58
5.2	Enterprise (firm) as an economic entity	61
5.3	Production costs in the short run	64
5.4	Long-term production costs	72
5.5	Equilibrium of the firm and the rule of profit maximization	75
Topic 6. Markets of factors of production		
6.1	Factor demand	78

6.2	The labor market, its essence and features. Labor supply and demand. Wage. Nominal and real wages	82
6.3	Capital market and its structure. Fixed and working capital. Equilibrium in the capital market	92
6.4	Land market. Demand and supply of land. Land rent. Land price	98
6.5	Entrepreneurial ability and profit. Functions and sources of economic profit	109
MODULE 3. Macroeconomics		
Topic 7. Main macroeconomic indicators		
7.1	National economy, its structure	114
7.2	Macroeconomic indicators	116
7.3	Gross Domestic Product (GDP) and Methods for Calculating It	121
7.4	Nominal and real GDP. Price index	130
Topic 8. Economic growth and macroeconomic instability		
8.1	Content and indicators of economic growth. Sustainable economic growth. Types, sources and factors of economic growth instability	136
8.2	The cyclical nature of economic development. The economic cycle and its phases	141
8.3	Measurement of unemployment, its types. Economic costs of unemployment	147
Topic 9. Money market. Financial system		
9.1	The essence of money and their functions. Money supply and its aggregates	152
9.2	Demand for money. Money supply. Equilibrium in the money market	153
9.3	Credit and links of the credit system	156
9.4	Monetary policy: goals, instruments, types, efficiency	161
9.5	Inflation, its forms. Socio-economic consequences of inflation	163
9.6	The financial system and its links	171
9.7	State budget: concept, income and expenses. The budget deficit and its financing. State debt	175
9.8	Taxes: their elements, types, functions. Laffer curve	179
Topic 10. State regulation of the economy and social policy of the state		
10.1	Disadvantages (fiasco) of the market and the need for state regulation of the economy	189
10.2	Economic functions of the state	193
10.3	Instruments and methods of state regulation of the economy	203
10.4	Social policy: concept, goals, directions and models	207
MODULE 4. World Economy		
Topic 11. Modern world economy		
11.1	International division of labor: factors and forms of development	213

11.2	The world economy and its structure. International migration of capital and labor	216
11.3	International trade in goods and services	222
11.4	International monetary and credit relations. Country balance of payments	230
11.5	Global problems of our time	245
	Glossary	250
	Literature	276