

Тема 1. Экономическая теория: содержание и методы экономического анализа. ...	3
1.1. Экономическая жизнь общества. Зарождение экономических знаний. Первые и современные направления экономической мысли.	3
1.2. Предмет, структура и функции экономической теории.	5
1.3. Методы познания экономических явлений. Единство теории и практики. Экономическая политика.	6
Тема 2. Общественное производство.	7
2.1. Общественное производство: необходимость осуществления, сущность, структура.	7
2.2. Факторы общественного производства и их ограниченность Кривая производственных возможностей.	7
2.3. Результат производства. Индивидуальный и общественный продукт. Материальное и нематериальное производство.	9
2.4. Воспроизводство и экономический рост. Типы экономического роста.	9
2.5. Эффективность производства и ее показатели.	10
Тема 3. Собственность, ее формы и структура.	10
Тема 4. Ступени экономического развития общества.	16
Современные экономические системы.	16
4.1. Закономерности и показатели уровня экономического развития. Источники и движущие силы экономического прогресса. Экономические противоречия.	16
4.2. Формационная и цивилизационная теории экономического развития.	17
4.3. Экономическая система, ее сущность и структура. Принципы классификации экономических систем. Традиционные и современные экономические системы.	17
4.4. Рыночная экономика и ее черты. Механизм саморегуляции рыночной системы. Преимущества и недостатки чисторыночной экономики.	18
4.5. Административно-командная система.	21
4.6. Смешанная экономика и ее черты.	21
Тема 5. Товарное производство. Теории стоимости и денег.	21
5.1. Товар и его свойства.	21
5.2. Деньги и их функции.	25
Тема 6. Спрос и предложение в рыночной экономике. Рациональный потребительский выбор.	28
6.1. Теория рационального потребительского выбора.	28
6.2. Спрос, предложение и рыночное равновесие.	31
6.4. Эластичность спроса и предложения.	37
Тема 7. Фирма. Предпринимательство.	39

7.1. Понятие фирмы, ее место в системе рыночных отношений. Организационно-правовые формы фирм.....	39
7.2. Сущность и функции предпринимательства. Основные направления предпринимательства.....	41
7.3. Управление деятельностью фирмы. Современный менеджмент и маркетинг.....	42
Тема 8. Издержки производства и прибыль.	45
8.1. Издержки производства и их виды.....	45
8.2. Прибыль фирмы. Бухгалтерская и экономическая прибыль.	47
8.3. Издержки производства и максимизация прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах.	48
Тема 9. Рынок ресурсов и факторные доходы.....	51
Тема 10. Рыночная экономика в условиях несовершенной конкуренции.	57
Тема 11. Национальная экономика: цели и результаты.	61
11.1. Макроэкономика: объект исследования, главные проблемы, связь с микроэкономикой. Основные школы в макроэкономике.	61
11.2. Основные макроэкономические показатели.....	62
11.3. Потребление, сбережения и инвестиции. Предельная склонность к потреблению и сбережению.	63
11.4. Номинальный и реальный ВВП, индексы цен.....	65
Тема 12. Равновесие национальной экономики и формы.....	66
макроэкономической нестабильности.	66
12.1. Совокупный спрос и его факторы.	66
12.2. Совокупное предложение и его факторы.....	67
12.3. Макроэкономическое равновесие.	68
12.4. Нарушение экономического равновесия на макроуровне. Экономические циклы: причины, основные фазы.	70
12.5. Безработица.	71
12.6. Инфляция.....	72
12.7. Взаимосвязь инфляции и безработицы.	73
Тема 13. Денежно-кредитная система и рынок капитала.	73
13.1. Денежный рынок.....	73
13.2. Кредитная система.	75
13.3. Национальный банк, его функции и инструменты денежно-кредитной политики.	75
13.4. Коммерческие банки и их операции.	76
13.5. Кредит и его формы.	77

13.6. Рынок ценных бумаг.	78
Тема 14. Финансы и финансовая система.	79
14.1. Сущность и функции финансов. Структура финансовой системы.	79
14.2. Государственный бюджет и бюджетный дефицит.	80
14.3. Налоговая система. Виды налогов. Кривая Лаффера.	82
Тема 15. Государственное регулирование рыночной экономики и социальная политика государства.	84
15.1. Необходимость государственного регулирования экономики, его цели, основные направления и инструменты.	84
15.2. Фискальная политика.	85
15.3. Социальная политика государства.	86
Тема 16. Мировое хозяйство и международные экономические отношения.	87
16.1. Сущность и основные черты мирового хозяйства.	88
16.2. Международные экономические организации.	88
16.3. Международная торговля.	89
16.4. Международный обмен услугами.	90
16.5. Мировой рынок ссудных капиталов.	91
16.6. Международная миграция рабочей силы.	92
16.7. Международная интеграция.	93
16.8. Международные валютные отношения.	94
16.9. Платежный баланс.	96

Тема 1. Экономическая теория: содержание и методы экономического анализа.

1.1. Экономическая жизнь общества. Зарождение экономических знаний. Первые и современные направления экономической мысли.

Экономика – емкое, многозначное понятие, происходящее от греческих слов «ойкос» (дом, хозяйство) и «номос» (закон). Этот термин используется в следующих основных значениях:

- 1) народное хозяйство страны, региона, группы стран или всего мира;
- 2) исторически определенная совокупность экономических отношений, соответствующих данной ступени развития производительных сил и образующих определенную экономическую систему (рабовладельческая, капиталистическая экономика и др.);
- 3) научная дисциплина о закономерностях хозяйственной жизни общества и способах наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов для удовлетворения общественных и личных потребностей.

Истоки экономических знаний относятся к учениям мыслителей древнего мира. Древнеиндийские «Законы Ману» отмечали существование общественного разделения труда, отношений господства и подчинения. В трудах китайских философов Конфуция и Сюнь Цзы развиваются идеи о стабильности в государстве и методах управления хозяйством. Взгляды древнегреческих мыслителей: Ксенофонта, Платона, Аристотеля – исходные положения современной экономической науки, а именно: идеи о полезности хозяйственных благ, справедливом обмене и др. В экономических взглядах Варрона, Катона Старшего, Калумеллы, Сенеки, Лукреция Кара еще обосновывается необходимость рабства, но уже отражается упадок и разложение рабовладельчества.

Христианство произвело коренной переворот в общем взгляде на хозяйственную Деятельность, объявив самый простой хозяйственный труд необходимым и святым делом.

Как наука экономическая теория возникла в XVI-XVII вв.

Первая школа экономической мысли – меркантилизм (XVI-XVIII вв.). Меркантилисты видели основу национального процветания в накоплении благородных металлов (золота и серебра), считавшихся главными формами богатства. Источник богатства – сфера обращения (торговля и денежный оборот). Согласно меркантилизму, государство должно проводить активную протекционистскую политику. При этом в период раннего меркантилизма упор делался на административные меры, а в период позднего меркантилизма – на экономические. Наиболее известные представители этой школы – Антуан де Монкретьен (автор книги «Трактат политической экономии»), Томас Манн и др.

Школа физиократов (XVIII в.) в качестве источника богатства общества рассматривала сельскохозяйственное производство. Все остальные виды деятельности (промышленность, торговля) являются «бесплодными», поскольку они лишь перерабатывают продукты природы и земледелия, не увеличивая их количество. Глава школы физиократов – Франсуа Кенэ, автор «Экономической таблицы».

Классическая школа (XVIII-XIX вв., зачатки в XVII в.) рассматривала экономику как равновесную систему, отстаивая идеи экономического либерализма, рыночного саморегулирования, свободы выбора и формирования цен, минимального вмешательства государства в экономику. Классики считали, что источник богатства общества – производство, не только сельскохозяйственное, но и промышленное. Ими были заложены основы многих фундаментальных положений современной экономической мысли. Основные представители классической школы: Адам Смит, Давид Рикардо, Джон Стюарт Милль, Вильям Петти.

Марксизм (с середины XIX в.) – учение, представляющее собой всестороннее исследование законов развития капиталистического общества и концепцию социализма (коммунизма). Последняя представлена совокупностью социалистических принципов: общественная собственность на средства производства, отсутствие эксплуатации наемного труда, равная плата за равный труд, всеобщая и полная занятость, ведение хозяйства по единому плану. К. Маркс доказывал неизбежность крушения капитализма и революционной замены его социализмом, а затем и коммунизмом. Марксизм послужил теоретической основой социально-экономических преобразований в ряде стран, которые, однако, не увенчались успехом. Основные представители марксизма – Карл Маркс, Фридрих Энгельс, Владимир Ильич Ленин.

К основным современным экономическим школам относятся неоклассическое; кейнсианское; институционально-социологическое направления.

В центре внимания представителей неоклассического направления находился анализ условий, при которых потребители и производители максимизируют свое благосостояние. Неоклассики обосновывали саморегулирующийся характер рыночной экономики, способность механизма свободной конкуренции восстанавливать нарушенное равновесие и обеспечивать тем самым динамичное, бескризисное развитие. Основоположник этого направления – Альфред Маршалл.

Неоклассическое направление второй половины XX в. представлено теориями монетаризма, неолиберализма, рациональных ожиданий и др.

Монетаризм – теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы. Монетаристы сводят управление экономикой прежде всего к контролю над эмиссией денег и денежной массой, достижению сбалансированности государственного бюджета, установлению высокого кредитного банковского процента для борьбы с инфляцией. Глава школы – Милтон Фридмен.

Кейнсианское направление (с 30-х годов XX в.) рассматривает рынок как неравновесную систему и служит важнейшим обоснованием государственного регулирования развитой рыночной экономики путем увеличения или сокращения совокупного спроса методами кредитной и бюджетной политики. Основоположник направления Джон Мейнард Кейнс дал макроэкономический анализ взаимообусловленности совокупных показателей: национального дохода, инвестиций, потребления, сбережений и др.

Институционально-социологическое направление рассматривает экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических факторов. Основное внимание уделяется роли различных институтов, которые, по образному выражению Дугласа Норта, представляют собой «правила игры в обществе». Основоположником этого направления считается Торстейн Веблен.

1.2. Предмет, структура и функции экономической теории.

Предметом экономической теории являются экономические отношения между людьми, закономерности их развития, поведение хозяйствующих субъектов в процессе выбора способов оптимального использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения растущих потребностей индивидов и общества.

Марксистское направление экономической теории, представленное политической экономией, главное внимание уделяло изучению производственных отношений. Направление экономической теории, получившее на Западе название экономикс, сконцентрировало усилия на обосновании выбора способов использования ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей. Ограниченность ресурсов понимается не в физическом смысле, хотя это имеет место, а как невозможность удовлетворения потребностей всех членов общества одновременно и полностью, что порождает конкуренцию за их использование.

Экономические отношения – это отношения и связи между людьми, возникающие в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ.

Технико-экономические отношения находят свое выражение в специализации, кооперировании, комбинировании производства, его концентрации, обмене деятельностью между людьми, в экономических нормативах и т.д. Организационно-экономические отношения возникают в процессе организации производства, распределения, обмена и потребления, в управлении этими процессами. Социально-экономические отношения – это такая общественная форма производства, сущность и основу которой составляют отношения собственности на средства производства, природные ресурсы, человеческий фактор, жизненные блага. К социально-экономическим отношениям относятся также социально-экономический аспект трудовых отношений (характер труда) и отношения распределения.

Экономическая теория структурно включает в себя микроэкономiku, изучающую поведение отдельных экономических субъектов, и макроэкономiku, исследующую поведение или функционирование национальной экономической системы в целом. Выделяют также мезоэкономiku, которая сосредоточена на поведении подсистем национальной экономики или отраслей народного хозяйства, и супермакроэкономiku (мировую экономiku) – на поведении мировой экономики в целом.

Функции экономической теории.

Познавательная – состоит в познании внутренней, глубинной сущности закономерностей экономической жизни и представлении полученных знаний в виде системы экономических законов и категорий.

Под экономическим законом понимается устойчивая, повторяющаяся, как правило, причинно-следственная связь между экономическими процессами, проявляющаяся как объективная необходимость.

Экономические категории – это логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества.

Методологическая – состоит в том, что экономическая теория служит теоретической и методологической базой для всей системы экономических наук.

Практическая – заключается в разработке конкретных принципов и способов рационального хозяйствования и выработке научных рекомендаций для проведения эффективной экономической политики.

Прогностическая – состоит в разработке научно-обоснованных прогнозов социально-экономического развития национальной экономики.

1.3. Методы познания экономических явлений. Единство теории и практики. Экономическая политика.

Единство теории и метода. Под методом понимается система способов и приемов познания объекта, а под теорией – система понятий, отражающих закономерности его функционирования и развития. Единство теории и метода означает, что теория, использованная в качестве средства познания новой реальности, превращается в метод, а метод служит средством получения новых знаний и воплощается в более широкой системе категорий.

Формально-логические методы и приемы познания.

Анализ – расчленение целого на составные части.

Синтез – соединение отдельных частей в единое целое.

Сравнение – выявление сходства или различий явлений и процессов.

Абстрагирование – выделение главного в объекте исследования и отвлечение от несущественного, случайного, временного, непостоянного.

Обобщение – выявление одинаково общего в явлениях и процессах.

Индукция – движение мысли от частного (особенного) к общему.

Дедукция – движение мысли от общего к частному (особенному).

Основные принципы материалистической диалектики.

Единство исторического и логического предполагает изучение экономических процессов в их исторической последовательности, но одновременно с логическими обобщениями, которые позволяют оценить эти процессы в целом и сделать общие выводы.

Логика развития экономических процессов изучается в форме конкретных исторических событий, но с освобождением от случайной исторической формы.

Восхождение от абстрактного к конкретному.

Абстрактное есть момент целого, отвлеченное, а поэтому неполное, частичное, одностороннее, фрагментарное, неразвитое. Конкретное означает единство многообразного и выступает как целое, полное, сложное, всестороннее, развитое.

Движение от абстрактного к конкретному означает восхождение от неполного, частичного, фрагментарного к более полному, целостному и всестороннему знанию. Термин «восхождение» означает, что все предшествующие понятия в этом движении не утрачиваются, а сохраняются, входят в снятом виде в последующие. В процессе познания конкретное выступает дважды: в начале и в конце движения. Конкретное, с одной стороны, выступает в качестве предпосылки, исходного и конечного пункта познания, а с другой – понимается как реальная действительность, как практика и является одним из важнейших критериев правильности процесса восхождения, адекватности его развитию исследуемого объекта.

С вопросом об абстрактном тесно связана проблема использования количественного анализа и математических методов в экономике. Экономико-математическое моделирование

позволяет в формализованной форме определять причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, возможности и издержки влияния, а также делает реальным прогнозирование экономических процессов.

Высший смысл восхождения от абстрактного к конкретному состоит в единстве теоретического и практического. Продолжением процесса восхождения от абстрактного к конкретному является практическая реализация теории. При этом практика обогащается теорией, а теория корректируется и исправляется практикой. Следовательно, такое движение является и теоретическим, и практическим одновременно.

Тема 2. Общественное производство.

2.1. Общественное производство: необходимость осуществления, сущность, структура.

Производство – это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей.

Потребность – это объективная нужда человека в чем-либо.

В соответствии с теорией А. Маслоу, все потребности по принципу иерархии располагаются в восходящем порядке от «низших» материальных к «высшим» духовным, а именно:

- 1) физиологические (в еде, питье и т.д.);
- 2) в безопасности (защите от боли, гнева, страха и т.д.);
- 3) в социальных связях (любви, нежности, причастности к какой-либо группе и т.д.);
- 4) в самоуважении (в достижении цели, признания, одобрения);
- 5) в самоактуализации (реализации способностей, понимании, осмыслении и т.д.).

Существует достаточно устойчивая зависимость, отражающая расширение круга потребностей и их качественное совершенствование, получившая название закона возвышения потребностей.

Человеческие потребности являются исходным импульсом и движущей силой процесса производства. Для удовлетворения растущих и усложняющихся потребностей нужно производить больше материальных и духовных благ. Процесс производства осуществляется не изолированными субъектами хозяйства, а обществом, в системе общественного разделения труда. Этим обусловлено существование и использование термина «общественное производство».

Производство имеет определенную структуру. Различают отраслевую, региональную, воспроизводственную структуру производства и т.п. В структуре производства выделяются следующие подразделения: I производство средств производства, II – предметов потребления, III – услуг. Различают материальное и нематериальное производство.

2.2. Факторы общественного производства и их ограниченность Кривая производственных возможностей.

Под фактором производства понимается особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результативность производства.

Традиционно выделяют следующие факторы производства:

Труд – сознательная, целесообразная и творческая деятельность людей, направленная на производство жизненных благ.

Земля – естественный фактор, не являющийся результатом человеческой деятельности, включающий природные богатства, залежи ископаемых, пахотные земли, леса и т.д.

Капитал – это совокупность средств производства – оборудование, сырье, материалы, складские помещения, транспортные коммуникации, средства связи и т.д. В соответствии с современными взглядами, выделяется ряд форм нематериального капитала. Так, человеческий капитал – это совокупность способностей личности, обусловленная образованием, профессиональным обучением, навыками, здоровьем.

Согласно современным подходам, выделяются также иные факторы производства, а именно:

Предпринимательская способность – особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех остальных факторов производства в целях создания благ и услуг.

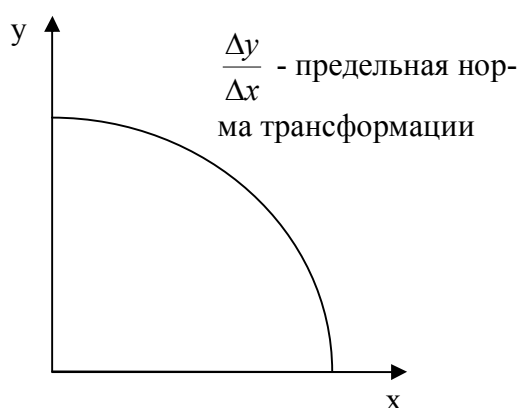
Информация, наука, экологический фактор, оказывающий двойственное влияние на динамику производства, выступая либо как импульс, либо как тормоз.

Марксистская теория выделяет личный и вещественный факторы производства. Личный фактор – это рабочая сила – совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду. Вещественный фактор – это все средства производства, включающие предметы труда и средства труда. Первые – это вещество природы, то, на что воздействует человек (земля, полезные ископаемые и т.п.), вторые – это то, чем человек воздействует на предметы труда (орудия, машины и т.п.). Личный и вещественный факторы производства в своем единстве образуют производительные силы общества.

Факторы производства, или ресурсы, ограничены. Под абсолютной ограниченностью понимается недостаточность ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей членов общества. Но если сузить круг потребностей, то абсолютная ограниченность ресурсов становится относительной, поскольку для ограниченного круга потребностей ресурсы относительно безграничны.

Ограниченность ресурсов обуславливает необходимость выбора, а значит, и отказа от чего-либо. Издержки одного блага, выраженные в другом благом, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), называются альтернативными (вменными) издержками.

Противоречие между ограниченными ресурсами и неутолимыми потребностями является фундаментальным противоречием хозяйственной жизни. Оно может быть описано с помощью кривой производственных возможностей, которая представляет различные комбинации двух благ, которые могут быть произведены в экономике при полном использовании данного объема ресурсов и данной технологии.



Кривая производственных возможностей отражает границу максимально возможного использования наличных ресурсов. За ее пределами производство становится невозможным, а любая комбинация ниже границ производственных возможностей означает недоиспользование имеющихся ресурсов.

Функционирование экономической системы на границе своих производственных возможностей свидетельствует о ее эффективности. Таким образом, основной проблемой эффективного функционирования экономической системы является проблема выбора. Данная про-

блема отражается постановкой трех основных вопросов экономики: что, как, для кого производить?

2.3. Результат производства. Индивидуальный и общественный продукт. Материальное и нематериальное производство.

Результатом трудовой деятельности человека является продукт. Он может выступать в трех основных формах: как натуральный продукт, как товар и как услуга. Натуральный продукт представляет собой созданную трудом вещь, предназначенную для непосредственного (то есть неопосредованного товарообменом) потребления. Продукт труда, предназначенный для обмена, представляет собой товар. Услуга – это полезный эффект, представленный самой деятельностью человека. Услуга – это целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека.

2.4. Воспроизводство и экономический рост. Типы экономического роста.

Производство есть непрерывный, постоянно возобновляющийся процесс, и в этом качестве он носит название «воспроизводство». Выделяют четыре стадии общественного воспроизводства:

Производство – стадия создания материальных и духовных благ.

Распределение как момент производства – размещение ресурсов, или факторов производства; распределение в узком смысле – распределение произведенных товаров и услуг.

Обмен как момент производства – обмен деятельностью между людьми, обмен в узком смысле – форма общественной связи между производителями и потребителями.

Потребление как момент производства – производительное потребление (средств производства), в узком смысле – потребление для удовлетворения личных потребностей.

Различают следующие типы воспроизводства:

- простое – возобновление процесса производства в прежних масштабах;
- расширенное – возобновление процесса производства в увеличивающихся масштабах;
- суженное – возобновление процесса производства в сокращенном объеме.

При расширенном воспроизводстве имеет место экономический рост – количественное и качественное совершенствование общественного производства, выражающееся в увеличении его конечных результатов.

Различают экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. Экстенсивный рост – это рост, основанный на расширенном вовлечении в производство его факторов. Интенсивный рост происходит только за счет увеличения производительности труда, капитала и природных ресурсов без дополнительного вовлечения этих факторов в производство. Обычно говорят о преимущественно интенсивном или экстенсивном типе экономического роста в зависимости от удельного веса тех или иных факторов, вызвавших этот рост.

Под факторами экономического роста понимаются те явления и процессы, которые определяют возможности увеличения реального объема производства, повышения эффективности и качества роста.

К экстенсивным факторам относят рост затрат капитала, труда. Выделяются также земля или природные ресурсы, которые, однако, не имеют существенного значения для развитых стран. К интенсивным факторам относятся технологический прогресс, экономия на масштабах, рост образовательного и профессионального уровня работников, повышение мобильности и улучшение распределения ресурсов, совершенствование управления производством, улучшение законодательства и т.д., то есть все то, что позволяет качественно усовершенствовать как сами факторы производства, так и процесс их использования.

2.5. Эффективность производства и ее показатели.

Эффективность производства – это, с одной стороны, соизмерение затрат и результатов, а с другой стороны, наиболее полное удовлетворение потребностей индивида и общества при данных экономических ресурсах. Общее определение эффективности связано с наиболее полным удовлетворением потребностей индивида и общества при данных экономических ресурсах и технологии.

Различают экономическую и производственную эффективность. Экономическая эффективность характеризует результативность всего общественного производства, а производственная эффективность – результативность деятельности отдельной хозяйственной единицы.

Экономическая эффективность национальной экономики – это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Такое состояние называется Парето-эффективностью (по имени итальянского экономиста Вильфреда Парето).

Показатели эффективности производства:

Производительность труда: $ПТ = П / T$,

где $П$ – объем ВВП или НД, товарная продукция предприятия;

T – затраты живого труда (численность работников или количество отработанного рабочего времени в днях или часах).

Фондоотдача: $\Phi_o = П / \Phi$; фондоёмкость: $\Phi_e = \Phi / П$,

где Φ – среднегодовая стоимость основных фондов (основного капитала).

Материалоёмкость: $M_e = M / П$,

где M – затраты в денежной форме на предметы труда.

Интегральный показатель эффективности производства: $\mathcal{E} = \frac{П}{T + MЗ + K \cdot \Phi}$,

где \mathcal{E} – эффективность;

$П$ – продукция (ВВП, ВВП, НД);

T – затраты живого труда;

$MЗ$ – материальные затраты;

K – коэффициент перевода основных фондов в текущие затраты (с учетом их износа);

Φ – основные производственные фонды.

Тема 3. Собственность, ее формы и структура.

Различные экономические школы по-разному определяют собственность и ее сущность.

Согласно марксистской теории, собственность как экономическая категория выражает отношения присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления.

Здесь внимание фиксируется на том, что факт принадлежности материальных благ субъекту должен признавать не только он сам, но и другие субъекты, поэтому возникает право собственности как общественное отношение.

Западные экономисты видят в собственности лишь отношение человека к вещи. Отношения собственности рассматриваются как отображение реального взаимодействия собственника с его имуществом, распоряжения им, его использования.

Различают экономическую и юридическую категории собственности. Как экономическая категория собственность выражает отношения присвоения и отчуждения между людьми. Как юридическая категория собственность есть субъективное толкование объективно сложив-

шихся отношений присвоения, проявление общественной потребности законодательно закрепить то, что уже сложилось на практике.

Отношения собственности есть объектно-субъектные отношения, где объектом выступают материальные условия производства и жизни человека (средства производства и рабочая сила), а также результаты производства (материальные блага и услуги), а субъектами – человек, товарищество, ассоциация, трудовой коллектив, представители государства, работники государственного аппарата.

Согласно марксизму, определяющими, по сравнению с собственностью на предметы потребления, являются отношения собственности на средства производства, так как последние определяют цель, характер общественного производства, социально-экономическую структуру общества, взаимоотношения между классами и социальными группами.

Собственность тесно связана с экономической властью. Управление производством является функцией собственности, одной из ее обязательных сторон. Как правило, управляет производством тот, кто является собственником средств производства. Собственность – один из ключевых (хотя и не единственный) элементов экономической власти, ее источник.

Главным в содержании собственности является присвоение. Присвоение есть отчуждение объекта собственности субъектом от других субъектов, осуществляемое наряду с экономическими, насильственными, юридическими способами.

От собственности как полной формы присвоения и отчуждения отличают владение, пользование и распоряжение.

Владение – это документальная фиксация права собственности. Это неполное, частичное присвоение. Владелец – представитель средств производства. Он является персонифицированным представителем собственника. Владение – функционирующая собственность при условиях, определяемых собственником. Например, аренда, кредит, которые предполагают срочность, платность, возвратность, а также присвоение части дохода.

Пользование – фактическое применение вещи в зависимости от ее назначения. Пользование представляет собой форму реализации владения и собственности.

Распоряжение – это управление объектом собственности. Это принятие решений владельцем или другим лицом по поводу функционирования объекта собственности, основанное на праве предпринимателя передавать в пользование имущество в пределах, дозволенных собственником.

Таким образом, собственность – это целое, а ее элементами являются владение, пользование и распоряжение. Связь между элементами такова: распоряжение определяется пользованием, пользование определяется владением, владение определяется формами собственности.

Согласно экономической теории прав собственности, не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе является собственностью, а пучок или доля прав по использованию ресурса. Полный «пучок прав» состоит из одиннадцати элементов.

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, традициями, обычаями, распоряжениями администрации и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования.

Отношения собственности в этой теории выводятся из ограниченности ресурсов. Поэтому отношения собственности – это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам.

Исключить других из свободного доступа к ресурсам – это специфицировать права собственности на них. Смысл и цель специфицирования – создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу.

Виды и формы собственности в современной экономике.

Мировой опыт свидетельствует, что развитая рыночная экономика, цивилизованный рынок опираются на различные формы собственности.

Истории человечества известны самые разнообразные формы собственности, из которых наибольшее значение имеют государственная и частная собственность.

Базой государственной формы собственности служат те сферы экономики, в которых объективно велика потребность в прямом централизованном управлении, осуществлении государственных инвестиций, ориентация на прибыль недостаточна для функционирования в общественных интересах.

В СССР преобладало стремление к «единой фабрике», укрупнению производства на основе развития государственной собственности. Последняя объявлялась ведущей и общенародной, что сегодня оспаривается.

В результате деформации общественной собственности возникли такие виды эксплуатации как «лагерный», где ежегодно эксплуатировалось 10-15 млн. «врагов народа» и членов их семей; «казарменный» – эксплуатирующий 35 млн. крестьян и 3 млн. спецпоселенцев; «государственный» – в форме плутократического присвоения (теневая экономика, коррупция, тотальная бесхозяйственность и другие виды хозяйственных преступлений).

Преобладание государственной формы собственности ведет к возникновению государственной монополии, которая пагубна для развития экономики страны, для потребителя, но чрезвычайно выгодна для производителя. Таким образом, речь может идти об устранении не государственной собственности, а ее монопольного положения.

Мировая практика показывает, что государственная собственность может быть эффективной, так как имеет определенные преимущества по сравнению с другими формами собственности, обусловленные ее функциями: способностью осуществлять макрорегулирование, формировать стратегию экономического развития общества в целом, оптимизировать структуру национальной экономики.

В то же время вне зависимости от экономического и социального строя государственная собственность в большинстве случаев функционирует с меньшей эффективностью, чем другие формы. С одной стороны, это связано с развитием государственной собственности в сферах, где возможности рынка ограничены и снижена мотивация к труду. С другой, в отраслях с нормально функционирующим рынком в результате обезличенности собственника и утраты предпринятием рыночной ориентации.

Муниципализация – передача государственной властью права собственности на землю, строения, предприятия местного хозяйства органам городского (сельского – в сельской местности) самоуправления.

Объектами муниципальной собственности в городах становятся прежде всего системы их жизнеобеспечения. При этом достигается прежде всего экономическая выгода за счет удешевления предоставляемых услуг и упорядочения финансов.

Муниципальная собственность становится той экономической базой, благодаря которой появляется возможность улучшать и облегчать условия жизни населения.

Еще одно преимущество муниципализации собственности – возможность видеть и обеспечивать перспективы развития городов и их хозяйств.

Частная собственность.

Исторически термин «частная собственность» возник, чтобы отграничить государственное (казенное) имущество от всех других имуществ. Поэтому считалось, что все негосударственное есть частное. Сегодня, при огромном разнообразии форм собственности, «неказенной» является собственность не только отдельных граждан, но и кооперативов, ассоциаций, народных предприятий. В западной экономической теории и практике утвердилось представление, согласно которому под частной собственностью понимается всякая негосударственная форма собственности.

К частной собственности можно отнести:

- 1) домашние хозяйства как экономические единицы, осуществляющие производство продукции и услуг для собственных нужд;
- 2) легальные частные предприятия, действующие в соответствии с законодательством;
- 3) нелегальные частные предприятия в составе «теневого экономики»;

4) любой вид использования частного имущества или личных сбережений – от сдачи внаем квартир до денежных операций между частными лицами.

Частный сектор развивается спонтанно, без каких-либо инструкций из центра, что свидетельствует о его жизнеспособности.

Условия возникновения частного сектора:

- 1) полная свобода учреждения предприятия и начала любой производственной деятельности;
- 2) гарантия законами выполнения частных договорных обязательств;
- 3) необходимость абсолютной безопасности частной собственности;
- 4) кредитная политика должна стимулировать частные капиталовложения;
- 5) уважение в обществе к частному сектору.

Разрушение и полная дискриминация частной собственности в нашей экономике в недавнем прошлом привели к тому, что были утрачены не только негативные черты частного предпринимательства, но и его сильнейшие мотивационные стороны. Важно помнить, что частная собственность служит непосредственной основой других форм собственности. В современном цивилизованном обществе изменилось и состояние частной собственности. Многие экономисты признают, что она выступает теперь не только в индивидуальной, но и в других формах: коллективной, групповой, акционерной.

Коллективная (групповая) собственность.

Коллективная собственность представлена кооперативной, акционерной, собственностью совместных, смешанных предприятий.

Кооперативная форма собственности широко распространена в большинстве стран мира. Кооперативы могут быть потребительскими или бытовыми. В первом случае покупатели приобретают возможность получать товары по оптовым ценам, во втором – контролировать продажу произведенной ими продукции. Колхозы – это производственные кооперативы.

Деформация собственности в нашей стране коснулась ее кооперативной формы, что проявилось в огосударствлении, размывании кооперативных принципов, характеристике этой формы как незрелой, второстепенной. Кооперативная форма в условиях рыночной экономики обладает более высоким потенциалом, чем государственная собственность благодаря ее преимуществам (связь оплаты труда с конечными результатами деятельности, самокупаемость, самофинансирование, демократические формы управления, более сильная мотивация к труду).

Разновидность коллективной формы собственности – акционерная. Исторически материальной основой возникновения акционерной формы была потребность обобществления, присущая крупному машинному производству. Акционерная собственность возникает на основе добровольного объединения денежных средств различных слоев населения. Такое объединение становится базой совместного коллективного создания доходов в процессе функционирования акционерного предприятия и индивидуального их присвоения в виде дивидендов. Акционерная собственность наследовала частную, не разрушая, но постепенно ее преобразуя, поэтому К. Маркс назвал ее «всеобщей частной собственностью».

В странах Запада акционерная собственность стала чуть ли не всеобщей: ею охвачено почти 80% основных фондов и производимой продукции. Чисто государственные предприятия там редкость. Они обычно функционируют в акционерной форме с контрольным пакетом в руках государства. Следовательно, государственная собственность развивается в направлении индивидуализации, а частная – в направлении общественных форм присвоения. Такова диалектика.

В экономической литературе помимо основных форм собственности выделяют и другие, производные, такие как собственность общественных организаций, ассоциаций, товариществ, церкви и т.д., семейная собственность. Особое место занимает интеллектуальная форма собственности, представляющая собой присвоение знаний, обмен научной информацией, культурой, искусством, изобретениями, которая делает возможной так называемую «утечку мозгов».

Развитие форм собственности на современном этапе характеризуется процессом интернационализации отношений собственности, в результате чего появляются совместные, смешанные предприятия, а также транснациональные корпорации.

Таким образом, ни одна из форм собственности не может быть идеальной и универсальной. Каждая форма собственности имеет свои сферы наиболее эффективного применения. Все это дает основание говорить о существовании системы форм собственности.

Разгосударствление и приватизация.

Тотальное господство государственной собственности в СССР продиктовало необходимость разгосударствления и приватизации как основного метода перехода к реальному многообразию форм собственности, как основы формирования рыночного хозяйства, как метода оптимизации структуры предпринимательства.

Разгосударствление – это совокупность мер по преобразованию государственной собственности, направленных на устранение чрезмерной роли государства в экономике. Оно означает снятие с государства большинства функций хозяйственного управления, передачу соответствующих полномочий на уровень предприятий, замену вертикальных хозяйственных связей горизонтальными, но не влечет полного ухода государства из экономической сферы.

Сегодня линия на разгосударствление приняла общемировой характер.

Разгосударствление направлено на преодоление монополизма, развитие конкуренции и предпринимательства. Это – центральная проблема перехода к рыночной экономике.

В тесной связи с разгосударствлением находится приватизация.

Приватизация – одно из направлений разгосударствления собственности, заключающееся в передаче ее в частную собственность отдельных граждан и юридических лиц.

Различие между приватизацией и разгосударствлением в том, что приватизация отражает процесс коренной трансформации отношений собственности, а разгосударствление охватывает весь комплекс преобразований существующей хозяйственной системы, направленных на разрушение в ней государственного диктата и создание условий для функционирования экономики, в большей степени независимой от государства.

В странах с развитой рыночной экономикой и переходной экономикой цели приватизации различны.

Цели приватизации:

А. Страны с рыночной экономикой:

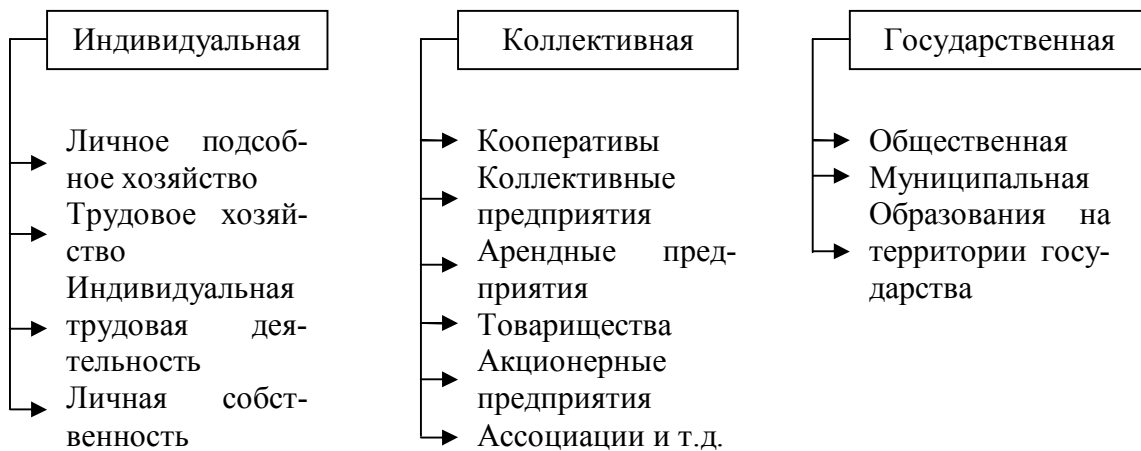
1. Сокращение задолженности государственного сектора.
2. Развитие рынка.
3. Стимулирование предпринимательства.
4. Расширение индивидуальных свобод.
5. Развитие народного капитализма.
6. Ослабление профсоюзов.

Б. Страны с переходной экономикой:

1. Формирование слоя частных собственников-предпринимателей.
2. Повышение эффективности деятельности предприятий.
3. Создание конкурентной среды.
4. Содействие демонополизации экономики.
5. Привлечение иностранных инвестиций.
6. Социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации.

СОБСТВЕННОСТЬ

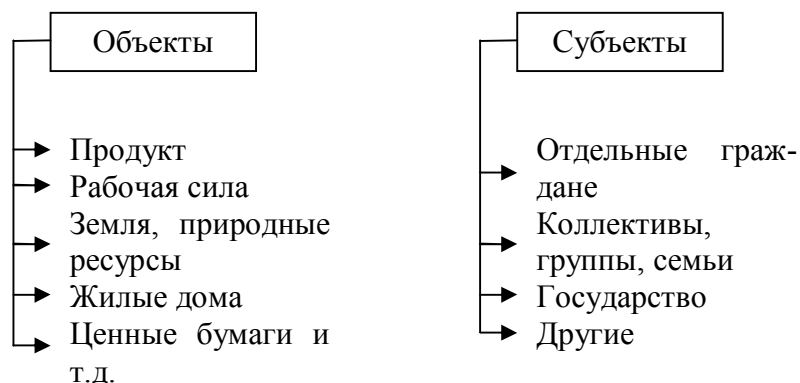
По форме присвоения:



По форме права собственности:



По субъектам и объектам:



Разгосударствление и приватизация могут осуществляться на основе бесплатной передачи собственности, выкупа предприятий на льготных условиях, продажи акций, сдачи предприятий в аренду, продажи мелких предприятий с аукциона по конкурсу и без него.

Разгосударствление и приватизация образуют лишь объективную основу формирования конкурентной среды рыночной экономики в целом, поэтому они не являются ни целью, ни средством для роста благосостояния трудовых коллективов, регионов и каждого из нас. К эффективному хозяйствованию ведут не сами по себе разгосударствление и приватизация, а именно рыночная система, главную движущую силу которой составляет конкуренция.

Всего мировой опыт насчитывает 22 различных способа частичной и полной передачи госсобственности и ее функций частному сектору.

Достаточно известной сегодня является модель рабочей акционерной собственности (или способ приватизации) под названием “Employee Stock Ownership Plan” (ESOP). Формально она представляет собой паевое товарищество работников, владеющее и распоряжающееся акциями предприятия от их имени и в их интересах.

Работники не имеют права распоряжаться своей долей акционерного капитала (продавать, дарить, передавать), но имеют возможность получать дивиденды на акции в зависимости от результатов работы компании.

Цели создания предприятий с собственностью работников:

1. Комплектация гарантийного пенсионного фонда для сотрудников.
2. ESOP – крайне выгодный для компании способ аккумуляции финансовых средств с целью модернизации производства и комплексного развития предприятия.
3. ESOP для работников – возможность стать совладельцем компании, как правило, без затрат собственных средств. Администрация использует мощные стимулы, связанные с персонификацией собственности, использованием «чувства хозяина», с целью повышения эффективности и качества труда.
4. ESOP позволяет осуществлять гибкую политику в области создания и сохранения рабочих мест, а также облегчает процесс взаимных уступок при заключении коллективных договоров.
5. Коллективный статус собственности компании представляет собой достаточно серьезный механизм защиты против возможных поглощений фирмы со стороны конкурентов.

Тема 4. Ступени экономического развития общества.

Современные экономические системы.

4.1. Закономерности и показатели уровня экономического развития. Источники и движущие силы экономического прогресса. Экономические противоречия.

Социально-экономическое развитие – это процесс поступательного движения человеческого общества от низших социально-экономических форм к более высоким. В наиболее общем виде источником экономического развития являются противоречия между производительными силами и производственными отношениями. Данное противоречие является наиболее общим противоречием способа производства как единства производительных сил и производственных отношений. В то же время существует целая система противоречий между различными элементами общественного производства (между производством и потреблением, техникой и технологией, рабочей силой и средствами производства и т.д.). Противоречия между различными элементами способа производства – это источник, а элементы в своих взаимоотношениях выступают как движущие силы экономического развития. Например, движущими силами экономического развития являются производительные силы, производственные отношения, их элементы: человек, потребности, интересы, стимулы и пр.

Экономическое противоречие – это объективно необходимое динамическое отношение взаимоисключающих и взаимопологающих противоположностей, имманентных каждому экономическому процессу, это одновременное проявление в одном и том же экономическом процессе взаимоисключающих тенденций и свойств. Например, соотношение спроса и предложения.

О степени общественно-экономического прогресса можно судить по определенным критериям, которые являются дифференцированными в зависимости от уровня развития эконо-

мической системы. Наиболее общим объективным критерием общественно-экономического прогресса является уровень развития производительных сил. В то же время существует интегральный критерий, обобщенно выражающий степень развития общества как целого в единстве его производительных сил и производственных и других общественных отношений. Таким интегральным критерием является общественно-экономическая формация, в основе которой лежит определенный способ производства.

4.2. Формационная и цивилизационная теории экономического развития.

Формационный подход. К. Маркс выделял три большие формации:

- 1) первичную (архаичную), куда он относил первобытнообщинный и азиатский способы производства;
- 2) вторичную, основанную на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм);
- 3) коммунистическую.

На основе формационного подхода были выделены пять способов материального производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический.

Такой подход в настоящее время подвергается критике. Во-первых, классическое выделение пяти способов производства применимо лишь к Западной Европе и не имеет всеобщего значения. Во-вторых, представления о социализме и коммунизме как объективных этапах общественного развития не выдержали испытания временем и остаются теоретическими утопиями. В-третьих, исторический опыт показал, что не существует жесткой зависимости между уровнем производительных сил и формами собственности и т.д.

Поэтому предпринимаются попытки переосмысления динамики общественного развития.

В соответствии с теорией циклического развития общества выделяются семь цивилизаций: неолитическая, продолжительность которой 30-35 веков, а в России 20-30 столетий; точно-рабовладельческая (бронзовый век) – продолжительность в мире 20-23 столетия, в России – 15-16; античная (железный век) – 12-13 веков в мире и 11-12 веков в России; раннефеодальная – соответственно 7 и 7 столетий; прединдустриальная – 4,5 и 2,5 столетия; индустриальная – 2,3 и 1,5 столетия; постиндустриальная – 1,3 и 1,4.

4.3. Экономическая система, ее сущность и структура. Принципы классификации экономических систем. Традиционные и современные экономические системы.

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.

С технико-технологической точки зрения выделяют доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную экономические системы.

Доиндустриальная	Индустриальная	Постиндустриальная
Сельское хозяйство	Главная сфера экономики	Сфера услуг
Земля	Промышленность	Информация
Землевладельцы	Лимитирующий фактор	Собственники информации
	Капитал	
	Господствующая социальная группа	
	Собственники капитала	

По характеру координации хозяйственной деятельности субъектов, механизмам управления экономическими процессами выделяют традиционную, рыночную и центрально-управляемую (административно-командную) системы. Последние две, а также смешанная экономика относятся к современным системам.

Характерные черты традиционной системы:

- замкнутое натуральное хозяйство;
- непосредственная связь производства и потребления;
- зависимость от природных факторов;
- ручной труд;
- неразвитая система разделения труда.

4.4. Рыночная экономика и ее черты. Механизм саморегуляции рыночной системы. Преимущества и недостатки чисторыночной экономики.

Рыночная экономика – это сложная, многоуровневая, структурированная система, функционирующая на договорных отношениях между ее субъектами. Она характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, которая опирается на личные интересы при ограниченной роли правительства.

Рынок как экономическая категория есть совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда.

Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка.

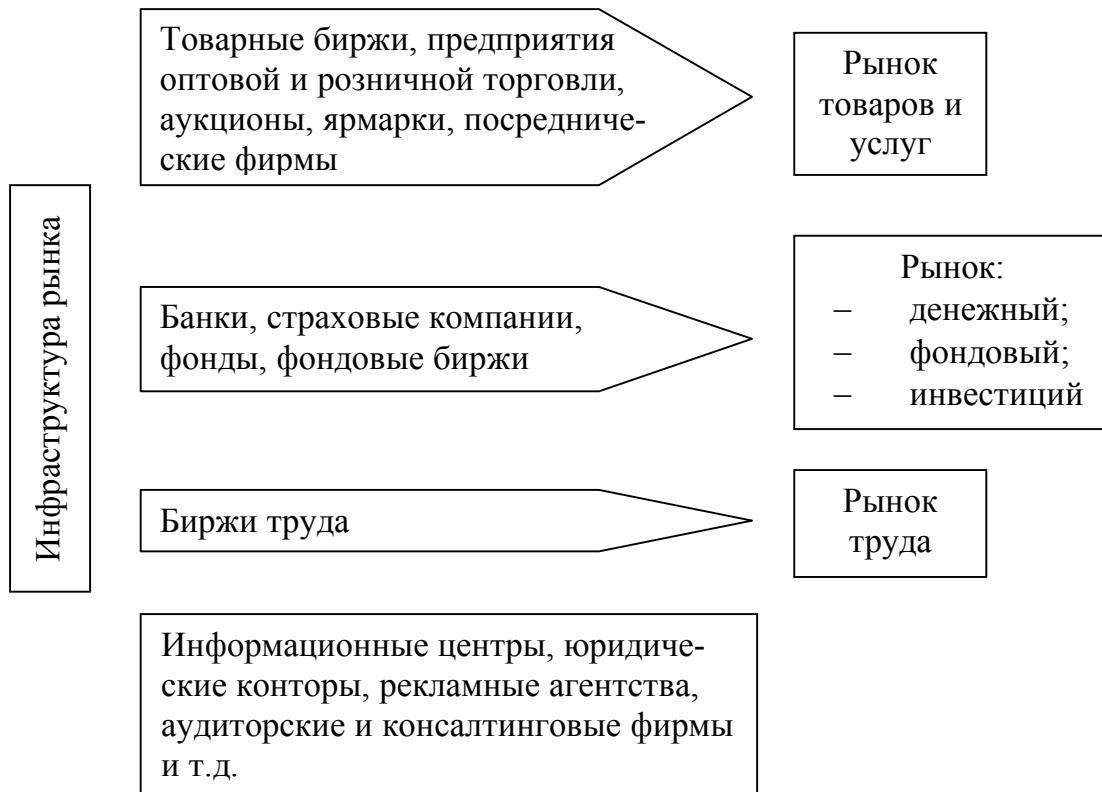
Совокупность всех рынков, расчлененных на отдельные элементы на основе разнообразных критериев, образует систему рынков.

Основные виды рынков:

1. По экономическому назначению объектов рыночных отношений:
 - потребительский рынок;
 - рынок капиталов;
 - рынок рабочей силы;
 - рынок информации;
 - финансовый рынок;
 - валютный рынок и др.;
2. По пространственному признаку:
 - местный рынок;
 - национальный рынок;
 - международный региональный;
 - мировой;
3. С точки зрения соответствия действующему законодательству:
 - легальный (законный);

– нелегальный (теневой).

Инфраструктура рынка – это совокупность организационно-правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, или совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.



Важнейшие функции рынка: интегрирующая, регулирующая, стимулирующая, ценообразующая (эквивалентная), контролирующая, посредническая, информационная, экономичности, реализации интересов рыночных субъектов.

Роль рынка в общественном производстве сводится к тому, чтобы:

- 1) выдавать сигнал производству с помощью обратных «первичных» связей: что, в каком объеме и какой структуре следует производить;
- 2) уравнивать спрос и предложение, обеспечивать сбалансированность экономики;
- 3) дифференцировать товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса;
- 4) вымывать неконкурентоспособные предприятия и свертывать устаревшие производства – это как бы «санитарный» аспект.

Основными условиями существования рынка являются: 1) наличие свободного товаропроизводителя; 2) конкуренция; 3) свободные равновесные цены.

Конкуренция – это соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и реализации (купли и продажи) товаров.

Различают следующие виды конкуренции:

- 1) функциональная (конкуренция определенного товара);
- 2) видовая (по цене и качеству);
- 3) межфирменная (среди отдельных предприятий, фирм);
- 4) внутриотраслевая и межотраслевая, механизм которых достаточно полно исследован К. Марксом в III томе «Капитала»;
- 5) совершенная и несовершенная, получившая распространение в западной экономической литературе.

Основные вопросы экономики в рыночной системе решаются посредством рыночного механизма, под которым понимается способ взаимосвязи элементов рыночной структуры, обеспечивающий выполнение ими своих функций, создающий условия для действия законов стоимости, спроса и предложения и др. Функционирование рыночного механизма основано на спросе и предложении, между которыми наступает соответствие, а товары и услуги продаются и покупаются по равновесным ценам, когда удовлетворены интересы как потребителей, так и производителей.

Схема, раскрывающая действие рыночного механизма, приведена на рис. 4.1.

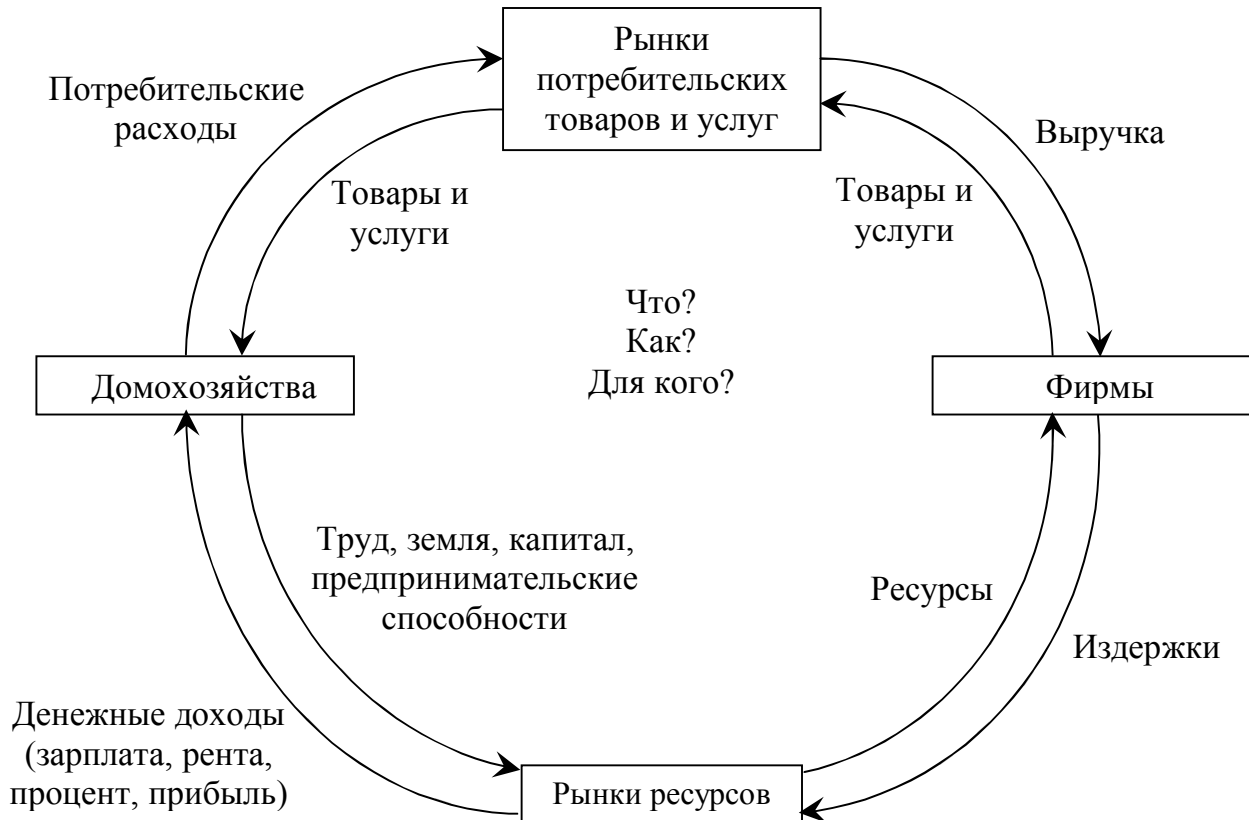


Рис. 4.1.

Преимущества свободного рынка: эффективное распределение ресурсов в обществе; гибкость и высокая адаптивность к изменяющимся условиям; свобода выбора и действий рыночных субъектов; максимальное использование достижений НТР; способность к удовлетворению разнообразных потребностей; повышение качества товаров и услуг; относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия; материальная заинтересованность всех участников рынка.

Недостатки свободного рынка: дифференциация уровня жизни населения при отсутствии социальной защиты; не обеспечивается нужное количество денег для развития производства; игнорирование потенциально негативных последствий принимаемых решений (загрязнение окружающей среды и др.); отсутствие стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования (оборона, государственное управление, охрана природы и др.); отсутствие действенной мотивации к проведению фундаментальных исследований; подверженность нестабильному развитию с рецессионными и инфляционными процессами; рынок не распространяется на те виды деятельности, которые не могут быть подчинены исключительно коммерческим критериям (здравоохранение, образование, наука, культура и др.).

4.5. Административно-командная система.

Административно-командная система – это особая форма организации экономической деятельности, опирающаяся на абсолютное господство государства в экономике, принудительное планирование и уравнивающее внеэкономическое распределение материальных благ.

Главная характеристика административно-командной системы – экономическая, политическая и идеологическая монополия.

Преимущества административно-командной системы: более устойчивая экономика; больше уверенности в будущем; меньше неравенства в обществе; минимум жизнеобеспечения гарантирован всем; нет проблемы трудоустройства.

Недостатки: административно-командная система формирует безынициативных и безответственных работников, не заинтересованных в результатах труда; неэффективность экономики; диктат производителей над потребителями; низкий уровень жизни населения.

4.6. Смешанная экономика и ее черты.

Каждая система в своем движении проходит этапы возникновения, формирования, развития, прехождения, разложения, исчезновения. Сосуществование элементов старой и новой системы обуславливает наличие смешанной экономики. Смешанная экономика является многоукладной. Под укладом понимается система производственных отношений, являющихся общественной формой функционирования определенного технологического способа производства, находящаяся на стадии формирования или разложения и сосуществующая с другой системой. Смешанная экономика характеризуется многообразием отношений собственности, которые реализуются в многообразии форм хозяйствования.

Термин «смешанная экономика» может употребляться в различных значениях: соединение технико-производственных систем (например, аграрного и индустриального общества), организационно-управленческих (саморегулирование и государственное регулирование), экономико-функциональных (план и рынок), социально-экономических (капиталистический, мелкотоварный, социализированный уклады).

Наибольший интерес в настоящее время представляют аграрно-индустриальный и индустриально-информационный типы смешанной экономики, которые широко представлены в первом случае в развивающихся странах, а во втором – в развитых. В экономике стран СНГ присутствуют оба типа.

В современных условиях формирующееся новое общество в развитых странах представлено социализированным укладом. Данный уклад характеризуется: высоким уровнем обобществления производительных сил; высокой степенью регулирования экономики, направленного на обеспечение устойчивого экономического роста; поддержанием стабильного уровня благосостояния всех слоев общества.

Тема 5. Товарное производство. Теории стоимости и денег.

5.1. Товар и его свойства.

Основой рыночной экономики является товарное производство, которое представляет собой одну из нескольких форм общественного хозяйства.

Основные формы общественного хозяйства.

Натуральное хозяйство – это такая форма хозяйствования, в которой материальные блага и услуги производятся для собственного потребления, для потребления внутри отдельной хозяйственной единицы.

Материальной основой натурального хозяйства служит низкое развитие общественного разделения труда. Натуральная форма хозяйства исторически основывалась на земельной собственности, являвшейся фундаментом всех отношений собственности, но с отсутствием частной собственности на землю и сосредоточением ее в руках государства. Натуральное хозяйство характеризуется консерватизмом, инертностью общественного хозяйства, низкими темпами его развития.

Товарное (рыночное) хозяйство – общественная форма организации экономики, основанная на товарном производстве, обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка.

Материальное условие существования товарного производства – общественное разделение труда. Причина товарного производства – экономическое обособление товаропроизводителей как различных собственников. Экономическое обособление возможно в условиях частной, коллективной, общинной, корпоративной собственности.

Исторически изначальной моделью рыночной экономики были отношения абсолютного господства экономической и политической власти централизованного государства. В ней происходило сращивание собственности с государственной властью.

Вторая модель рыночной экономики характеризуется приматом личности над государством, господством частной собственности как главного двигателя развития. Это так называемая «западная» модель, которая зародилась в середине первого тысячелетия до н.э. и известна как «греческое чудо». Государство из верховного собственника превратилось лишь в инструмент экономической системы.

Современное рыночное хозяйство основано на взаимодействии частного и государственного секторов экономики.

Модель рыночной экономики, в центре которой находится человек, в своем развитии проходит несколько стадий.

Простое, или неразвитое, товарное производство – это производство продуктов для обмена самостоятельными частными товаропроизводителями – крестьянами и ремесленниками.

При развитом товарном производстве товарами становятся не только все продукты труда, но и факторы производства. Рыночные отношения приобретают всеобщий характер.

Достижение товарным производством высшей ступени развития связано с утверждением капиталистического способа производства в процессе первоначального накопления капитала, которое образует предысторию капитала и включает две стороны:

- 1) превращение массы производителей в людей лично свободных, но лишенных всяких средств производства. Этот процесс означает появление на рынке нового товара – рабочей силы;
- 2) сосредоточение денежного богатства и средств производства в руках меньшинства.

Центральной категорией теорий товарного производства является товар.

Благо – это средство удовлетворения потребностей человека. Благо, имеющееся в неограниченном количестве, называется неэкономическим. Экономическое благо является редким. Соотношение между потребностью и доступным для распоряжения количеством благ делает их экономическими или неэкономическими.

Товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена.

Товар как таковой обладает двумя свойствами:

- потребительной стоимостью, то есть способностью удовлетворять ту или иную потребность человека;
- меновою стоимостью, то есть способностью к обмену в определенных количественных пропорциях.

Продукты труда в натуральном хозяйстве являются потребительной стоимостью для самих производителей, а товары обладают потребительной стоимостью для других, то есть общественной потребительной стоимостью.

Сторонники трудовой теории стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и др.) считали, что товары в определенных количествах приравниваются друг к другу, потому что имеют общую основу – труд. Воплощенный в товаре общественный труд есть стоимость товара. Величина стоимости определяется общественно необходимыми затратами труда на производство товара (общественно необходимым рабочим временем). Общественно необходимое рабочее время – это время для изготовления потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства, при среднем в данном обществе уровне квалификации и интенсивности труда. Сведение индивидуальных затрат труда к общественно необходимому, определяющим стоимость товара, происходит в процессе меновых отношений. Стоимость товара находит проявление в определенном количестве потребительной стоимости, полученной в обмен на данный товар, то есть в меновою стоимости.

Труд, создающий товар, обладает двойственным характером. С одной стороны, это труд, затрачиваемый в определенной качественно отличной от других видов форме, например: труд портного, столяра и т.д. Он характеризуется специфической целью, характером трудовых операций. Это конкретный труд. Его результатом является качественно различные потребительные стоимости.

С другой стороны, труд, воплощенный в товаре, – это однокачественный общественный труд, то есть затрата человеческой рабочей силы вообще. Общественный характер этого труда скрыт. Свое общественное значение труд обнаруживает лишь в сфере обмена, то есть после своего завершения. Эта форма труда называется абстрактным трудом, представляющим общественный характер труда обособленных производителей.

Конкретный труд выступает как непосредственно частный, а абстрактный – как скрыто общественный. Таким образом, товар представляет собой противоречивое единство потребительной стоимости и стоимости, конкретного и абстрактного труда, непосредственно частного и скрыто общественного труда.

При продаже товара воплощенная в нем стоимость находит внешнюю форму своего выражения. По мере развития производства она изменяется и с появлением денежной формы стоимости внутреннее противоречие товара получает завершённую, устойчивую внешнюю форму существования. Денежная форма стоимости называется ценой.

Формирование устойчивых связей по поводу сведения индивидуальных затрат труда к общественно необходимым, представляющим стоимость товара, составляет содержание закона стоимости. Он проявляет свое действие через стихийное отклонение цен товаров от их стоимости. Закон стоимости выступает стихийным регулятором товарного производства. Продажа осуществляется по цене, тяготеющей к стоимости. Следовательно производители, чьи индивидуальные затраты ниже, получают максимальный доход. Так закон стоимости стимулирует снижение индивидуальных затрат труда, внедрение достижений технического прогресса, но вместе с тем происходит социальное расслоение товаропроизводителей.

Согласно теории предельной полезности (Карл Менгер, Эйген Бем-Баверк, Фридрих фон Визер) не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность, причем проблема сравнения, соизмерения различных полезностей занимает важнейшее место в их учении.

Представители теории предельной полезности, выводя ценность из полезности, выделяли два вида полезности:

- а) абстрактную, или родовую полезность, то есть способность блага удовлетворять какую-либо потребность людей;
- б) конкретную полезность, означающую субъективную оценку полезности данного экземпляра этого блага, которая зависит от двух факторов: имеющегося запаса данного блага и степени насыщения потребности в нем (степень интенсивности потребности).

По мере удовлетворения потребности «степень насыщения» растет, а величина конкретной полезности (степень «настоятельной потребности») падает.

Ценность блага данного рода определяется полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность.

Широко известно мнение А. Маршалла о необходимости синтеза предельной полезности и издержек производства при определении того, чем определяется стоимость товара. С его работами связан отход от попыток построить монистическую теорию стоимости и цены. Принцип монизма означает, что должен быть найден единый источник стоимости, единое основание цены, единый источник доходов общества в рыночном хозяйстве. Таким единым источником в теории К. Маркса является труд; для теоретиков австрийской школы это предельная полезность. В теории А. Маршалла определение стоимости и цены сводится к выяснению взаимодействия рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (предельная полезность), так и предложения (издержки производства товара). По мнению А. Маршалла, ценность товара в равной мере определяются полезностью и издержками производства.

5.2. Деньги и их функции.

Существуют рационалистическая и эволюционная концепции возникновения и сущности денег.

Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми. Согласно эволюционной концепции, история возникновения денег есть результат развития общественного разделения труда, обмена, товарного производства. Деньги – это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

Для современной экономической науки характерен подход, согласно которому сущность денег выводится из их функций.

Функции денег.

Мера стоимости – это выражение способности денег соизмерять стоимость всех товаров. Изначально для выполнения этой функции деньги должны были обладать собственной стоимостью. Деньги, имеющие собственную стоимость, называются полноценными. Исторически эту функцию стало выполнять золото. Для выражения стоимости не требуется иметь в наличии реальные деньги. При выполнении этой функции деньги выступают как мысленно представляемые или идеальные деньги.

Деньги как средство обращения проявляются в том, что деньги служат посредником в обмене товаров. Акты купли и продажи товаров разделены во времени и пространстве, что обуславливает возможность самостоятельного движения денег и товаров, а значит и формальную возможность экономических кризисов. Эту функцию, в отличие от функции меры стоимости, могут выполнять и неполноценные деньги, символы, знаки полноценных, собственная стоимость которых незначительна и, как правило, не соответствует номиналу.

В качестве формы денег, связанной с функцией средства обращения, выступают бумажные деньги. Это представители золота, замещающие его в обращении, являющиеся его знаками, не имеют собственной стоимости, вводятся государственной властью, которая придает им принудительный курс.

Если выпуск бумажных денег превышает потребности товарооборота в золотых деньгах, они обесцениваются. Имеет место инфляция. Инфляция – это нарушение закона денежного обращения, проявляющееся в избытке денежной массы в обращении по сравнению с реальными потребностями в них оборота, или обесценивание денег, сопровождающееся ростом товарных цен.

Количество денег, необходимое для обращения, можно определить исходя из уравнения обмена Ирвинга Фишера: $MV = PQ$,

где M – масса денежных единиц;

V – скорость обращения денег;

P – средняя цена единицы продукции;

Q – общий объем продукции, представленной на рынке.

Средство накопления и образования сокровищ. Эта функция состоит в том, что деньги прерывают свое обращение и накапливаются. Ее непосредственно выполняют только полноценные (золотые) и реальные деньги. При этом образование

сокровищ связано со стихийным регулированием денежного обращения. Сокровища – это резервуары, в которые при необходимости уходят избыточные деньги и из которых деньги приходят в сферу обращения при возникновении потребности увеличить находящуюся в обращении массу денег. Изъятие из обращения денег в качестве сокровищ – это форма накопления, присущая ранним ступеням развития товарного хозяйства. В настоящее время бумажные деньги, находящиеся в обращении, выполняют эту функцию опосредованно через специальные учреждения – сберегательные банки.

Деньги как средство платежа. Эта функция проявляется в связи с куплей-продажей товаров в кредит, при выдаче зарплаты, уплате налогов, выплате займов и т.д. При покупке товара в кредит деньги выступают идеально как мера стоимости, средством обращения служит вексель. При наступлении срока погашения кредита деньги выступают как средство платежа.

Из функции денег как средства платежа возникают кредитные деньги – векселя, банкноты, чеки.

Вексель – ценная бумага, письменное долговое обязательство заемщика кредитору об уплате долга в установленный срок.

Банкнота – банковский билет, эмитируемый банками. Замещает векселя, по которым предъявитель может получить деньги в установленный срок.

Чек – письменный безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной в документе суммы предъявителю или другому субъекту.

К кредитным деньгам относят также депозитные деньги (как система межбанковских расчетов), электронные деньги (система расчетов с помощью ЭВМ, система «СВИФТ»), «пластиковые деньги», «кредитные карточки» American Express, Union и др.

В обращении используются доденежные эквиваленты различного рода, а также билонные деньги, металлические деньги, номинальная стоимость которых превышает стоимость содержащегося в них металла.

Отличия бумажных денег от банкнот:

1. Бумажные деньги выполняют функцию средства обращения, банкноты – функцию средства платежа.
2. Бумажные деньги выпускаются государством и для нужд государства, банкноты – центральным эмиссионным банком для нужд товарного обращения.
3. Бумажные деньги не обеспечены золотом, банкноты имеют обеспечение золотом и другими ценностями, частными векселями, инвалютой, находящимися в распоряжении банка.

Итак, в качестве средства платежа выступают реальные деньги: золото, монеты, бумажные деньги, кредитные деньги (вексель, банкнота, чек).

Мировые деньги. Возникновение этой функции представляет собой результат высокого уровня развития товарных отношений, процесса формирования мирового рынка. Вначале эту функцию выполняли полноценные деньги в виде слитков благородных металлов. В настоящее время эту роль играют денежные единицы стран, являющиеся резервными валютами, – доллар США, иена Японии, а также международные валютные единицы – СДР, евро. Золото используется лишь в крайних случаях для погашения сальдо платежного баланса и опосредо-

ванно, путем предварительной продажи на национальные валюты, в которых выражены международные обязательства.

Движение денег осуществляется в рамках денежной системы. Денежная система – это форма организации денежного обращения, сложившаяся исторически и закреплённая законами данной страны.

Исторически денежное обращение связано с металлической и бумажно-кредитной денежными системами.

Металлическая система связана с функционированием благородных металлов в качестве всеобщего эквивалента. Она существовала в двух видах: монометаллизма и биметаллизма.

Монометаллизм – это такая денежная система, в которой всеобщим эквивалентом выступал один металл – золото или серебро. При золотом монометаллизме существовали золотомонетный, золотослитковый и золотодевизный стандарты.

При биметаллизме роль всеобщего эквивалента выполняют два металла: золото и серебро. Биметаллизм подразделяется на систему параллельной и систему двойной валюты. Первая исходит из фактического соотношения стоимости золота и серебра, а вторая определяется государством в законодательном порядке. Эта система просуществовала с VII века до 30-х годов в национальной денежной системе и до начала 70-х годов XX века в международных расчетах.

Современная денежная система исключает обращение золота и серебра в качестве денег. Она объединяет два важнейших компонента: 1) неразменные государственные банкноты и билонную монету; 2) депозиты до востребования или текущие счета национальной кредитной системы. Неразменная банкнота является основой современной денежной системы, хотя на этот вид денег приходится примерно от 10 до 20% всей денежной массы. Именно помещение банкнот в банк служит основой деPOSITИВНЫХ ДЕНЕГ.

Билонной или разменной называется такая монета, у которой стоимость металла, затраченного на чеканку, намного меньше обозначенного на ней номинала. Это металлическая разновидность бумажных денег. Общий объем ее равен примерно 1% всех обращающихся денег.

На деPOSITИВНЫЕ ДЕНЬГИ, являющиеся разновидностью кредитных, приходится от 80 до 90% всей денежной массы. Движение депозитных денег связано, во-первых, с чеком, во-вторых, с кредитной карточкой. В развитых странах на чекочный оборот приходится почти 90% депозитного обращения.

Кредитная карточка предназначена для записи покупок на счет физического или юридического лица, которые должны быть оплачены позднее.

Тема 6. Спрос и предложение в рыночной экономике. Рациональный потребительский выбор.

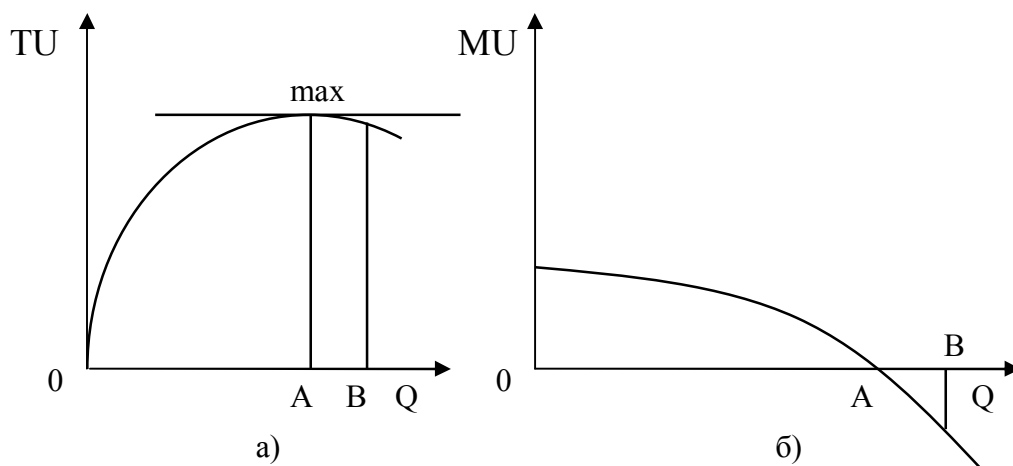
6.1. Теория рационального потребительского выбора.

Полезность блага – это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей.

Общая полезность – совокупная полезность всех потребляемых благ.

Предельная полезность – добавочная полезность, прибавляемая каждой последней единицей потребляемого блага.

С увеличением количества потребляемого блага общая полезность (TU) постепенно возрастает, а предельная полезность (MU) каждой дополнительной единицы блага уменьшается. Максимум удовлетворения общей полезности достигается в точке A , когда предельная полезность становится равной нулю. В этом случае благо полностью удовлетворяет потребность.



Общая (а) и предельная (б) полезность

Если дальнейшее потребление приносит вред, то MU принимает отрицательные значения, а TU снижается (отрезок AB на обоих графиках). Цена блага определяется предельной полезностью для потребителя. Поскольку MU экономического блага снижается, то производитель может продать дополнительное количество своей продукции лишь в том случае, если снизит цену. Закон уменьшения MU лежит в основе определения спроса.

Функция полезности – функция, показывающая убывание MU блага с ростом его количества: $MU = d(TU) / dQ$.

Потребительский выбор – это выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода).

Функция полезности максимизируется в том случае, когда денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждая последняя денежная

единица, затраченная на приобретение любого товара, приносит одинаковую предельную полезность.

В этом случае потребитель достигает положения равновесия:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} \Rightarrow \frac{MU_1}{MU_2} = \frac{P_1}{P_2}, \dots, \frac{MU_1}{MU_n} = \frac{P_1}{P_n} \text{ и т.д.} \Rightarrow \text{соотношение между пре-}$$

дельными полезностями любых n благ равно соотношению их цен, то есть

$$MU_1 \div MU_2 \div \dots \div MU_n = P_1 \div P_2 \div \dots \div P_n.$$

Обозначим взвешенную предельную полезность через:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda,$$

где λ – предельная полезность денег.

Таким образом, в равновесии предельные полезности денежных единиц при разных вариантах использования равны. В общем виде можно записать так:

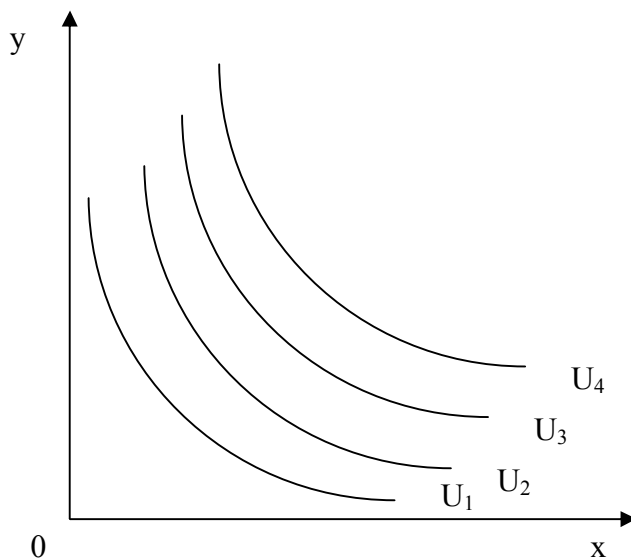
$$MU_i = P_i \lambda.$$

Это означает, что предельная полезность блага равняется предельным затратам потребителя.

Равновесие потребителя может быть показано графически с помощью кривых безразличия.

Кривая безразличия – линия постоянного уровня удовлетворенности потребителя (постоянной полезности) от потребления различных наборов благ.

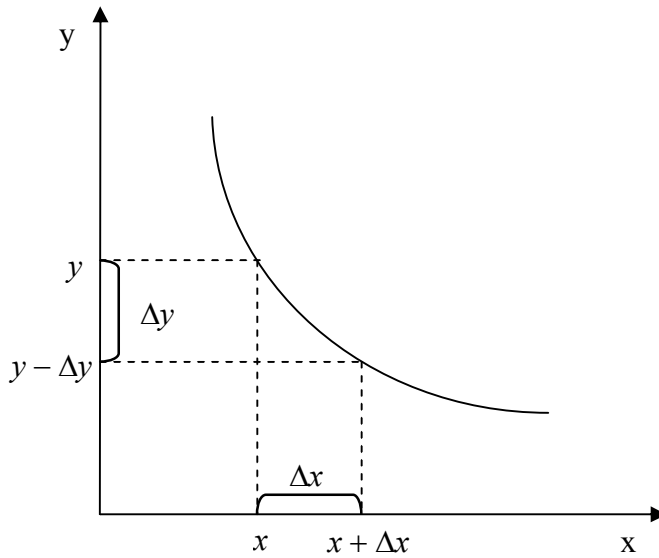
Чем правее и выше расположена кривая безразличия, тем большее удовлетворение приносят представленные комбинации двух благ.



Набор кривых безразличия для отдельного потребителя и двух различных товаров называется картой безразличия. Кривые безразличия имеют отрицательный наклон, выпуклы относительно начала координат и никогда не пересекаются друг с другом.

Предельная норма замещения (MRS) – количество, на которое потребление одного из двух благ должно быть увеличено (или уменьшено), чтобы полностью

компенсировать потребителю уменьшение (или увеличение) потребления другого блага на одну дополнительную (предельную) единицу.



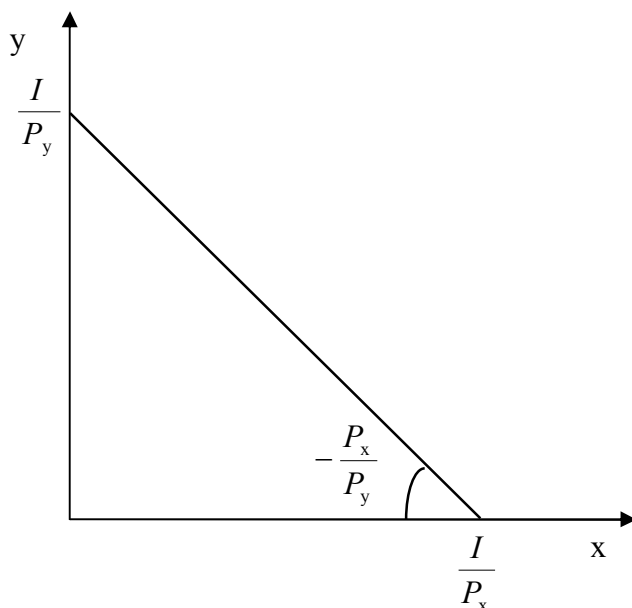
$$MRS_{xy} = -\frac{\Delta y}{\Delta x}$$

или для непрерывного случая

$$MRS_{xy} = -\frac{dy}{dx},$$

где MRS_{xy} – предельная норма замещения y на x .

Бюджетное ограничение, бюджетная линия, линия цен, прямая расходов – все комбинации товаров, которые потребитель имеет возможность купить на данный доход при данных ценах этих товаров, характеризует совокупность допустимых вариантов выбора набора товаров потребителем при условии полного расходования им имеющегося дохода.



$$I = P_x X + P_y Y$$

$$\text{или } Y = \frac{1}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} X,$$

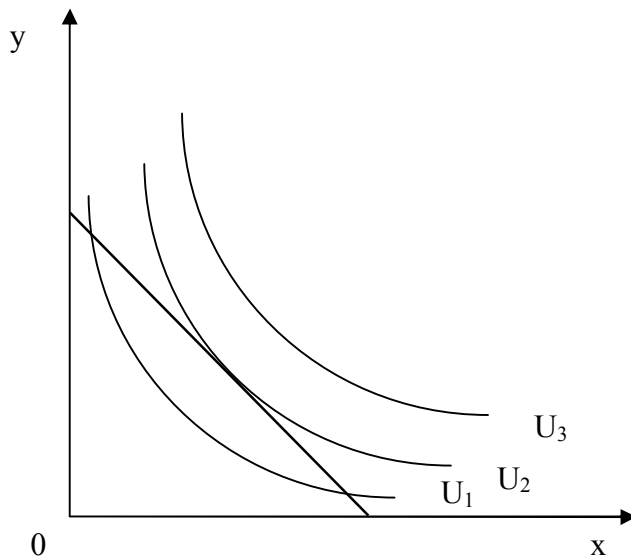
где I – доход потреби теля;

P_x – цена блага X ;

P_y – цена блага Y ;

X и Y – купленные количества благ.

Точка касания кривой безразличия с бюджетным ограничением означает положение равновесия потребителя.



6.2. Спрос, предложение и рыночное равновесие.

Спросом в западной экономической литературе называют количество товара, которое будет куплено за приемлемую цену и определенный промежуток времени. Другими словами, спрос – это платежеспособная потребность в товарах и услугах.

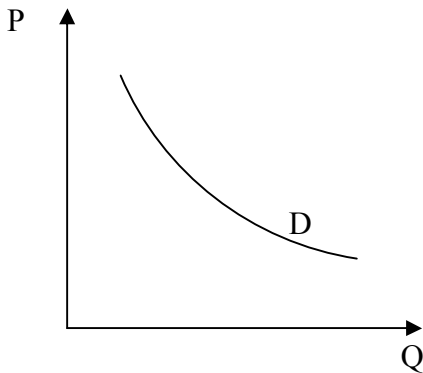
Функция спроса – функция, определяющая спрос в зависимости от влияющих на него различных факторов. Важнейшим из них является цена.

На спрос влияют не только цены, но и иные факторы, которые называются неценовыми, а именно: 1) изменение вкусов и предпочтений; 2) увеличение (или сокращение) доходов потребителя; 3) ценовые и дефицитные ожидания; 4) изменение цен на сопряженные товары. Сопряженными называются взаимозаменяемые (товары-субституты) и взаимодополняющие (комплиментарные) товары; 5) колебание расходов на рекламу; 6) изменение количества покупателей и др.

Кривая спроса – кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени.

Воздействие на спрос ценового и неценовых факторов графически отражается по-разному.

Под влиянием цены происходит изменение величины спроса, которое выглядит как переход с одной точки постоянной кривой на другую.



Изменение в спросе происходит под влиянием неценовых факторов и проявляется в смещении всей кривой влево (при падении спроса) или вправо (при его росте).

Обратная зависимость между ценой и величиной спроса называется законом спроса.

Конфигурация кривой спроса и закономерности потребительского поведения могут быть объяснены при помощи эффекта дохода и эффекта замещения.

Эффект дохода – изменение реального дохода потребителя в результате изменения цены одного из товаров, входящих в его потребительский набор.

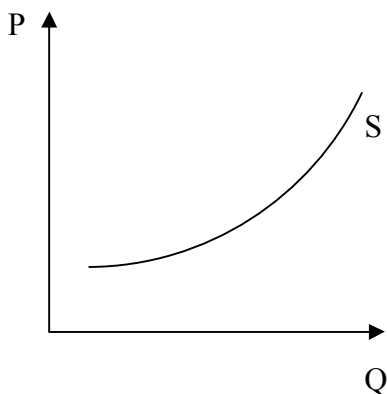
Эффект замещения, субституции – изменение структуры потребления (соотношения средств, выделяемых на покупку разных товаров) в результате изменения цены одного из товаров, входящих в потребительский набор.

Под предложением западные экономисты понимают чье-либо желание продать товар. Объем предложения – это количество товара, которое продавцы готовы предложить покупателю в конкретном месте и в конкретное время.

Прямая связь между ценой и количеством предлагаемого продукта называется законом предложения.

Кривая предложения – кривая, которая показывает, какое количество экономического блага готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени.

Функция предложения определяет предложение в зависимости от влияющих на него различных факторов.

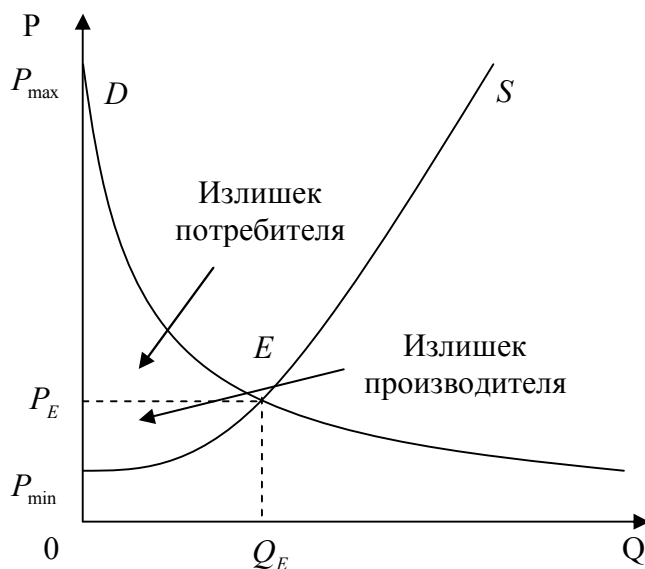


Графическое отображение влияния цены и неценовых факторов на предложение и используемая при этом терминология аналогичны ситуации со спросом.

К неценовым факторам предложения относятся: 1) цены факторов производства (ресурсов); 2) технология; 3) ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики; 4) размер налогов и субсидий; 5) количество продавцов; 6) степень монополизации производства и рынка; 7) изменение цен на другие товары; 8) погодные условия и др.

В условиях рыночной экономики конкурентные силы способствуют синхронизации цен спроса и цен предложения, что приводит к равенству объемов спроса и объемов предложения.

Равновесная цена – цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил. В результате установления равновесия выигрывают и потребители, и производители.



Поскольку цена равновесия обычно ниже максимально предлагаемой потребителями цены, величину излишка (выигрыша) потребителя графически можно изобразить площадью фигуры $P_{\max} E P_E$.

При цене P_E и объеме проданного товара Q_E совокупная (общая) выручка равна $TR = P_E \times Q_E$, а совокупные издержки (затраты производителей) равны площади фигуры $0 P_{\min} E Q_E$. Разница между первой и второй величиной составляет излишек (выигрыш) производителя (площадь $P_E E P_{\min}$).

Расхождения между предложением продавцов и спросом покупателей вызывают изменения цены, приводящие к согласованию спроса и предложения и установлению рыночной (равновесной) цены.

Если цена выше равновесной, предложение превышает спрос (избыток товаров), нарастают трудности сбыта, усиливается конкуренция продавцов, цена снижается, предложение сокращается, спрос растет.

При цене ниже равновесной спрос превышает предложение (дефицит), трудности в покупке товара усиливают конкуренцию покупателей, цена повышается, спрос сокращается, предложение растет.

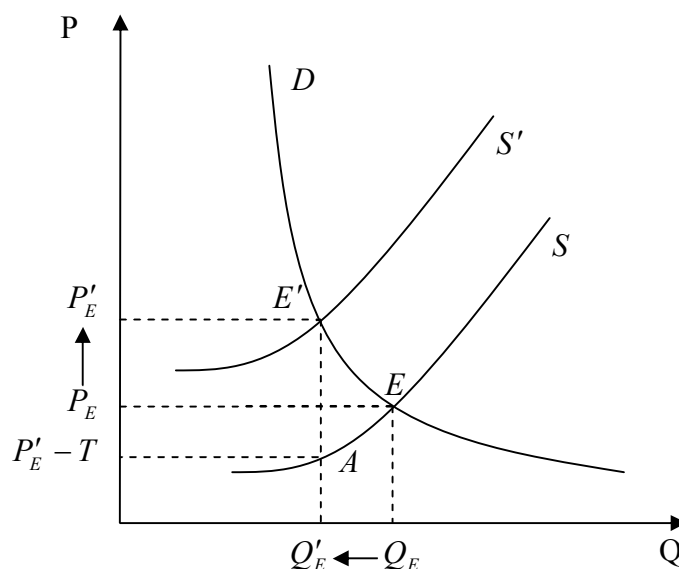
В действительности совпадение спроса и предложения бывает весьма редким, а равенство спроса и предложения – это теоретическая абстракция. Однако именно она позволяет выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма.

6.3. Нарушения рыночного равновесия цен.

Сформировавшееся равновесие цен может по различным причинам регулироваться вмешательством в действие законов спроса и предложения. При этом в одних случаях вмешательство нарушает механизм конкурентного ценообразования, а в других – не нарушает.

Основными средствами государственного воздействия на рынок являются налоги и субсидии; регулирование цен; регулирование количества обращающихся на рынке товаров.

Налогообложение не нарушает законов формирования равновесной цены по законам спроса и предложения. Любой налог, возлагаемый на производителя, включается в цену продаваемого товара. Это приводит к сдвигу кривой предложения вверх на величину налога, поскольку для получения той же выручки (за вычетом налога) продавец теперь вынужден запрашивать за каждое прежнее количество товара цену, большую чем прежняя, на величину налога. В результате при сформировавшемся спросе цена устанавливается в новой точке пересечения с кривой спроса на более высоком уровне.



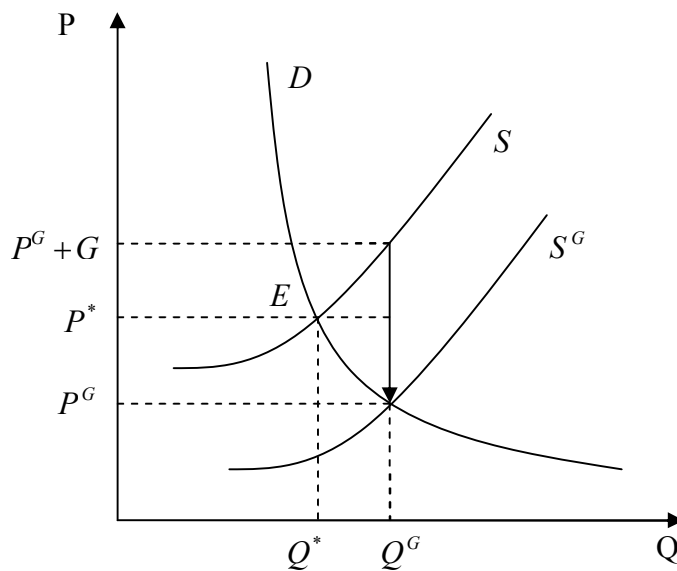
К таким же последствиям приведет перекладывание обязанности платить налог на покупателя.

Размер уплачиваемого государству налога равняется площади $(P'_E - T)P'_E E' A$. При этом бремя налога распределяется между продавцом и покупа-

телем: фактический взнос продавца составляет $(P_E - (P'_E - T)) \cdot Q'_E$, а реальный платеж покупателя – $(P_E - P'_E) \cdot Q'_E$. Соотношение этих частей зависит от соотношения наклонов кривых спроса и предложения.

Главный отрицательный эффект налогообложения – общее снижение производства товаров и недопотребление их покупателями, для которых этот товар оказался недоступным.

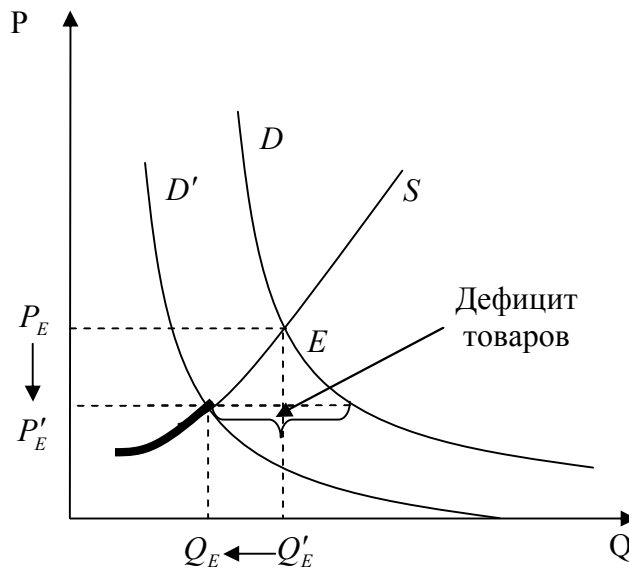
Субсидии рассматриваются как отрицательные налоги и приводят к сдвигу кривых спроса и предложения на величину субсидии G в противоположном направлении по сравнению с налогообложением. Например, получение субсидии продавцом равнозначно снижению его издержек и приводит к сдвигу кривой предложения вниз на величину G :



Рост предложения приводит к увеличению количества товара с Q^* до Q^G и одновременно к снижению цены с P^* до P^G . Полученная субсидия не целиком поступает в распоряжение продавца. Ему достается лишь ее часть $((P^G + G) - P^*) \cdot Q^G$, а остальная ее часть $(P^* - P^G) \cdot Q^G$ поступит в бюджет покупателя.

Регулирование цен затрагивает действие рыночных механизмов, изменяя процесс достижения равновесия. Оно осуществляется государством на законодательной основе. В то же время контроль над ценами способны осуществлять любые другие монопольные структуры. В распоряжении государства имеются два метода: установление верхнего («потолка») и нижнего («пола») пределов цены.

Введение максимальной верхней границы («потолка») цены мотивируется, как правило, социальными проблемами: ограниченным доступом к ресурсам или потребительским благам; неравенством в доходах и т.д. В результате не только возникает дефицит определенного товара вследствие превышения объема спроса над объемом предложения, он становится хроническим, поскольку кривая предложения искусственно «обрубается»:

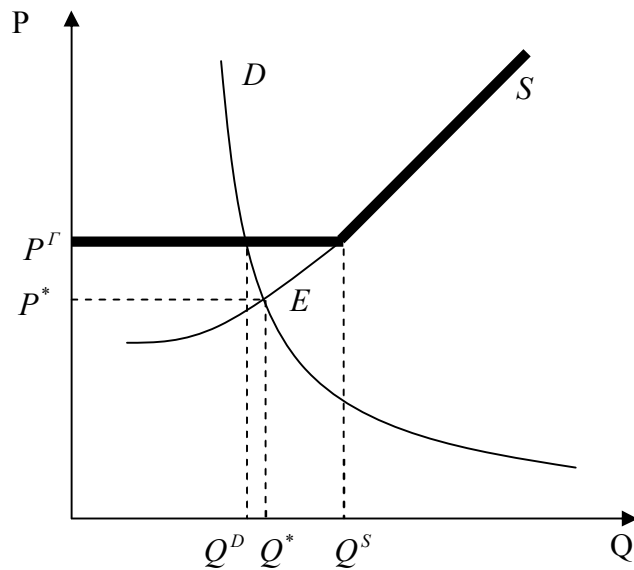


Покупатели такого «социально регулируемого» товара сталкиваются с необходимостью нормирования его распределения (рационарирования) неценовыми методами: карточки, очереди, списки, потери времени и нервной энергии не только на стояние в очереди, но и на поиск нужной очереди, причем без гарантии получения желаемого товара. Практически неизбежным последствием достаточно длительного государственного контроля за ценами является тeneвая экономика или «черный рынок». Если рыночная цена из-за государственного вмешательства в процесс ценообразования не совпадает с равновесной, принято говорить о цене равновесия как теневой цене. Она всегда будет выше равновесной цены свободного конкурентного рынка, а суммарное количество проданного на регулируемом государственном и дополняющем его «черном» рынках товара всегда будет меньше соответствующего объема на свободном рынке.

Таким образом, государственное ограничение цены сверху ухудшает результаты функционирования свободного рынка. Государство может попытаться снизить остроту этих проблем и уравнять на определенный период объемы спроса и предложения, увеличив предложение путем использования своих резервов в размере товарного дефицита.

Установление минимального нижнего предела («пола») цены чаще всего связывается с необходимостью государственной поддержки соответствующих отраслей (например, сельского хозяйства или новых наукоемких отечественных производств) и нередко дополняется ограничениями во внешней торговле. Кривая предложения в этом случае приобретает вид ломаной линии с горизонтальным отрезком на уровне «пола» цены.

В этом случае объем предложения Q^S начинает постоянно превышать объем спроса Q^D и возникающее при этом в размере $Q^S - Q^D$ затоваривание также становится хроническим. В результате возникают предпосылки появления дополнительных каналов формирования тeneвой экономики.



Зачастую государство бывает вынуждено обеспечивать различными способами закупки по завышенным ценам не нашедшей сбыта продукции, а также (возможно, такими средствами, как выплата премий тем производителям, которые согласятся сократить производство) стремится сократить величину предложения как можно ближе к величине спроса.

Регулирование количества обращающегося на рынке товара осуществляется, как правило, с помощью таких инструментов как лицензии и квоты, устанавливающие максимально возможные количества продаваемых или покупаемых благ, чаще всего связанные с экспортно-импортными операциями. Очевидно, что они должны быть меньше, чем равновесные количества на свободном рынке. В таком случае цена, устанавливаемая на рынке, возрастает по сравнению с равновесной ценой свободного рынка. В данном случае черный рынок может и не возникнуть, поскольку он легализирован в районе котируемого объема. Но в случае его возникновения цена черного рынка будет ниже легальной цены, однако обе они по-прежнему будут выше равновесной цены свободного рынка.

6.4. Эластичность спроса и предложения.

Эластичность – это величина, показывающая зависимость относительного изменения величины спроса (или предложения) в зависимости от изменения рыночных факторов (цены, дохода и др.).

Эластичность спроса относительно цены показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на один процент.

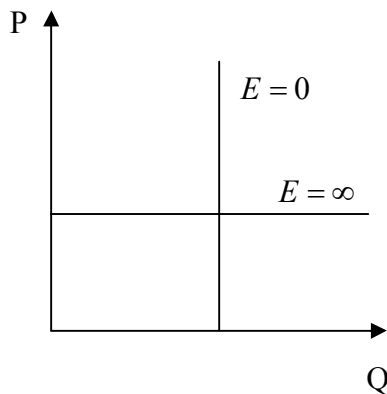
$$E_p^D = \left| \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} \right|,$$

где E_p^D – эластичность спроса по цене;

$\Delta Q / Q$ – относительное изменение спроса;

$\Delta P / P$ – относительное изменение цены.

Спрос называют эластичным, когда $E_p^D > 1$ (спрос растет или падает быстрее цены), неэластичным (жестким), когда $E_p^D < 1$ (спрос изменяется медленнее, чем цена).

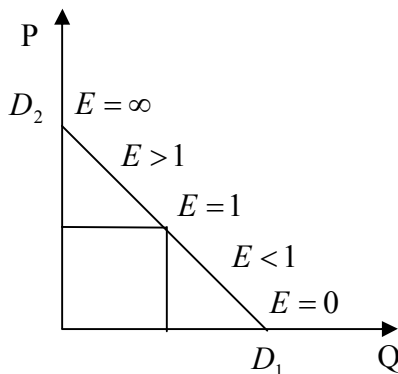


Крайние случаи эластичности

Дуговая эластичность – показатель средней реакции спроса на изменение цены товара, выраженной кривой спроса на некотором отрезке $D_1 D_2$.

$$E_p^D = \frac{-\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} = \frac{-(Q_2 - Q_1)}{(P_2 - P_1)} \cdot \frac{(P_2 + P_1)/2}{(Q_2 + Q_1)/2} = \frac{-(Q_2 - Q_1)}{(P_2 - P_1)} \cdot \frac{(P_2 + P_1)}{(Q_2 + Q_1)}$$

Эластичность линейной функции спроса различна в разных точках кривой и принимает значения от 0 (в точке D_1) до ∞ (в точке D_2).



Зависимость ценовой эластичности спроса и совокупной выручки.

При $E_p^D > 1$ динамика цены и выручки противоположны, при $E_p^D < 1$ совпадают, при $E_p^D = 1$ $TR = const$.

Факторы, влияющие на эластичность:

1. Наличие заменителей: чем больше товаров – субститутов, тем эластичнее спрос на данный товар.
2. Наличие товаров, дополняющих друг друга: спутники более значительных товаров будут обладать низкой эластичностью.
3. Удельный вес товара в бюджете потребителя (обычно чем выше удельный вес, тем выше ценовая эластичность спроса).
4. Размер дохода.
5. Качество товара: спрос на предметы роскоши, как правило, эластичен, а на большинство товаров первой необходимости – неэластичен.

6. Размеры запаса: чем больше запас, тем более эластичен спрос.
7. Ожидания потребителя (фактор времени): в краткосрочном периоде спрос менее эластичен, чем в долгосрочном.

Перекрестная эластичность. Эластичность спроса на одно благо относительно цен на другое благо называется перекрестной эластичностью:

$$E_{x,y}^D = \frac{dQ_x / Q_x}{dP_y / P_y} = \frac{dQ_x}{dP_y} \cdot \frac{P_y}{Q_x}.$$

Если $E_x^D > 0$, то это взаимозаменяемые блага (субституты).

Если $E_x^D < 0$ – взаимодополняемые.

Эластичность спроса относительно дохода (по доходу):

$$E_I^D = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta I / I}.$$

Если $E_I < 0$, то это низкоккачественное благо.

Если $E_I > 0$, благо является нормальным.

Если $0 < E_I < 1$, то это благо первой необходимости.

Если $E_I > 1$, то это предметы роскоши (товар повышенного качества).

Эластичность предложения по цене показывает относительное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на один процент.

$$E_P^S = \left| \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} \right|,$$

где E_P^S – эластичность предложения по цене;

$\Delta Q / Q$ – относительное изменение предложения;

$\Delta P / P$ – относительное изменение цены.

Для понимания эластичности предложения важное значение имеет фактор времени.

В условиях кратчайшего периода предложение совершенно неэластично ($E_P^S = 0$). Поэтому повышение (понижение) спроса приводит к повышению (понижению) цен, но не отражается на величине предложения.

В условиях короткого периода предложение более эластично. Повышение спроса обуславливает не только рост цен, но и объема производства, так как фирмы успевают изменить некоторые факторы производства.

В условиях длительного периода предложение почти совершенно эластично. Увеличение спроса приводит к значительному росту предложения при постоянных ценах или несущественном повышении цен.

Тема 7. Фирма. Предпринимательство.

7.1. Понятие фирмы, ее место в системе рыночных отношений. Организационно-правовые формы фирм.

Фирма – это хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и продажи товаров и услуг путем планомерного комбинирования факторов производства.

Основными организационно-правовыми формами фирм являются следующие:

- частнопредпринимательская фирма (единоличное хозяйство) – это фирма, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах; управляет ею, получает всю прибыль и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам, то есть является субъектом неограниченной ответственности;
- товарищество (партнерство) – фирма, организованная рядом лиц, совместно владеющих и управляющих предприятием;
- корпорация – фирма, имеющая форму юридического лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие.

Преимущества частнопредпринимательской фирмы:

- простота организации (учреждения, управления и т.д.);
- полная самостоятельность, свобода и оперативность;
- сильный экономический стимул (получение всей прибыли одним лицом);
- конфиденциальность деятельности.

Недостатки частнопредпринимательской фирмы:

- трудности привлечения больших капиталов;
- неопределенность сроков деятельности;
- неограниченная ответственность за убытки;
- необходимость совмещения всех управленческих специальностей.

Преимущества товариществ:

- относительная простота регистрации при создании;
- большие возможности привлечения финансовых ресурсов по сравнению с единоличным хозяйством;
- коллективное управление;
- свобода и оперативность действий.

Недостатки товариществ:

- неограниченная имущественная ответственность партнеров по обязательствам фирмы;
- возможные разногласия между партнерами по реализации прав собственности;
- ограниченные возможности доступа к источникам финансирования деятельности;

– проблема «принципал-агент» (когда функции управления передаются собственниками наемному руководителю).

Преимущества корпорации:

- возможности привлечения значительных финансовых ресурсов для целей своего развития (выпуск акций и облигаций);
- ограниченная ответственность акционеров по обязательствам фирмы, то есть в пределах внесенного пая;
- профессиональное управление;
- диверсификация деятельности по разным рынкам и, возможно, странам;
- возможности лоббирования своих интересов через механизм государственной власти.

Недостатки корпорации:

сложная процедура регистрации и отчетности перед государственными органами;
 проблема «принципал-агент»;
 двойное налогообложение (прибыли и личного дохода акционеров);
 громоздкость управления и низкая оперативность действий;
 дорогостоящая процедура прекращения деятельности.

7.2. Сущность и функции предпринимательства. Основные направления предпринимательства.

Предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность граждан или объединений, осуществляемая на свой риск, под свою имущественную ответственность, направленная на инновации и получение прибыли. В то же время бизнес – это любой вид деятельности, основанный на риске и направленный на получение прибыли. Таким образом, главное отличие предпринимательства от бизнеса – новаторский характер первого.

Функции предпринимательства:

- 1) выявление потребностей и обоснование способов их удовлетворения посредством разработки новой предпринимательской идеи и создания структуры для ее реализации;
- 2) генерация идей и создание новшеств;
- 3) предоставление капитала или (и) каких-либо других материальных ресурсов;
- 4) управление организованными предпринимательскими структурами;
- 5) выполнение конкретных работ по реализации предпринимательского замысла;
- 6) принятие или непринятие по тем или иным причинам нового блага, созданного субъектами предпринимательства.

Из первых пяти функций все, кроме первой, могут при необходимости передаваться другому лицу. Шестую функцию выполняют потребители.

Различают следующие виды предпринимательства:

- производственное;
- коммерческое;
- финансовое;
- посредническое.

Наиболее значимо производственное предпринимательство, которое связано с созданием материальных и духовных благ. Коммерческая деятельность в широком смысле – одна из форм бизнес-деятельности (например, промышленный или банковский бизнес), связанная со сферой непосредственной реализации продукции, со сферой торговли; в узком смысле – это часть любого бизнеса, связанная с заключением торговых сделок (каждая фирма имеет свой коммерческий отдел). Финансовое предпринимательство охватывает денежно-кредитные отношения. Страховое предпринимательство предлагает гарантии компенсации за определенную плату возможного ущерба имущества, жизни и пр. Посредническая деятельность – составная часть других направлений предпринимательской деятельности.

7.3. Управление деятельностью фирмы. Современный менеджмент и маркетинг.

Управление – это процесс обеспечения соединения, согласования или совместимости различных трудовых операций для достижения общей цели. Различают две стороны управления: производительную, характеризующую процесс организации производственной деятельности, установления гармонии между отдельными работами или операциями, и социальную, состоящую в достижении общезначимых социально-экономических целей, посредством чего в конечном итоге реализуются интересы собственника.

Управление выполняет следующие основные функции:

- 1) планирование – процесс выбора целей деятельности фирмы и определения заданий ее сотрудникам по их достижению;
- 2) организация – создание определенной внутренней структуры фирмы для выполнения планов по достижению поставленных целей;
- 3) мотивация заключается в создании действенных стимулов для членов организации по выполнению работ в соответствии с делегированными им обязанностями и планом;
- 4) контроль, цель которого – обеспечение достижения фирмой намеченных целей.

В настоящее время широко употребляется английский термин, обозначающий управление, – менеджмент.

Современные теории менеджмента, как правило, представляют собой вариации теоретических положений неформальной школы управления корпорациями, ориентированной на максимальное использование человеческих ресурсов. Один из основоположников данной школы Дуглас Мак-Грегор выделил два подхода человека к труду, обозначив их символами “X” и “Y”. Согласно теории “X”, которая отражает традиционные взгляды на процесс управления, человек изначально ленив и безынициативен, думает лишь о том, как бы увильнуть от работы и избежать ответственности. Поэтому над работником должен возвышаться строго иерархический управленческий аппарат, осуществляющий всепроникающий контроль и подробнейшую регламентацию. Он же выступает как внешняя побуждающая человека к труду сила.

Теория “Y” основана на прямо противоположных предпосылках: затраты человеческих сил и способностей в труде так же естественны, как в игре или отдыхе; человек скорее трудолюбив, чем ленив; ему присуще стремление отличиться на работе и нести ответственность; он полон идей и честолюбивых замыслов; главное для него – реализация своего творческого потенциала. Поэтому управление «человеческими ресурсами» должно быть основано на предоставлении работнику максимальной самостоятельности, обращающей всю его созидательную энергию на пользу фирме и обществу, а главная задача менеджеров – создавать необходимые для этого условия.

Выделяют два основных стиля управления предприятием: командно-административный и партисипативный или демократический. Командно-административному стилю присущи: 1) строгая иерархия управленческих структур; 2) порядок, при котором нижестоящему отводится лишь роль исполнителя команд вышестоящего; 3) ответственность лишь перед вышестоящим руководителем; 4) всеохватывающий контроль и подробнейшая регламентация со стороны вышестоящего; 5) человек – всего лишь винтик административной системы. Среди приоритетов этого стиля на первом плане - количество; на втором – затраты на производство и лишь на последнем - качество продукции.

Партисипативный стиль ориентирован на эффективную работу предприятия в условиях рыночных отношений. Основными его признаками являются, во-первых, максимальная самостоятельность всех звеньев вертикальной и горизонтальной структур управления; во-вторых, повышение степени их ответственности и, в-третьих, подход к служащему как к личности, самореализующейся в процессе труда. Основные приоритеты этого стиля управления: обеспечение качества деятельности и ориентация на потребителя.

Исходным, как правило, центральным элементом демократического стиля управления является установка на самореализующегося человека. Второй элемент заключается в подходе к

фирме как к живому организму, где интересы человека-служащего, уважение к нему лежат в основе культуры компании, а ориентация на человека – основной принцип управления. Третий неотъемлемый элемент управления предприятием в условиях рыночной экономики – маркетинг, или как его называют западные исследователи, политика постоянного обновления.

Маркетинг – это организация бизнес-деятельности на основе априорного определения общественной потребности. С различных позиций маркетинг определяется с акцентом на изучении рынка, на физическом перемещении товаров и услуг от производителя к потребителю, на исследованиях экономических потребностей и желаний. Все эти подходы имеют право на существование, поскольку названные аспекты являются моментами маркетинга. В то же время для предприятия важно не определение, а ориентированная на потребителя интегрированная целевая философия фирмы.

Выделяют две концепции маркетинга: американскую и японскую. Японская концепция основана на учете желаний потребителя, общности ощущений с потребителем и удовлетворении их на таком же уровне, как сам производитель удовлетворял бы свои собственные желания. Американский маркетинг делает акцент на стратегическом аспекте – определении потребностей покупателя для достижения организационных целей. Японский вариант рассматривает вкусы и желания покупателя как врожденные черты, которые надо удовлетворять без рассуждений. Согласно американской концепции покупателями манипулируют ради организационных целей: перед маркетологами ставится задача исказить у покупателя информацию о товаре в свою пользу посредством уговоров и убеждений потенциального покупателя. Японский маркетинг служит покупателю через товары и сервис и его лозунг – «Пусть за себя говорят товары и услуги» вместо «Пусть говорят продавцы».

В основе разработки стратегии производства и сбыта товара лежит маркетинговая смесь, или, как говорят американцы, четыре “Р”: 1) price – цена; 2) place distribution – рынок сбыта; 3) publicity – содействие продажам (реклама и сам процесс продаж); 4) product – продукт. Элементы маркетинговой смеси в совокупности выступают главными ориентирами в ходе создания, производства, продажи и фирменного обслуживания товара.

Система маркетинга включает: комплексное исследование рынка (емкость, цена, качество); научно-исследовательская деятельность по разработке новых образцов товара; производство на различные сегменты рынка; разработка ценовой политики; коммуникационная политика (реклама, стимулирование сбыта); контроль маркетинговой деятельности.

В целом, стратегия маркетинга состоит в точном определении социального заказа и подчинении всей деятельности фирмы выполнению этого заказа.

Тема 8. Издержки производства и прибыль.

8.1. Издержки производства и их виды.

Издержки производства представляют собой расходование факторов производства при создании товара или услуги.

В бухгалтерском понимании издержки определяются как совокупность затрат на приобретение ресурсов на рынке факторов производства. Это явные (внешние) издержки.

Неявные (внутренние) издержки связаны с использованием фирмой своих собственных (внутренних) ресурсов. В отличие от явных эти издержки не оплачиваются и не отражаются в бухгалтерской отчетности. Величина этих издержек определяется тем доходом, который могли бы принести данные ресурсы при их наиболее выгодном альтернативном использовании.

В состав неявных издержек включается обычно так называемая «нормальная прибыль», которая представляет собой альтернативную стоимость вложенного в данное дело капитала. Это та минимальная прибыль, которая позволяет капиталу удерживаться в данной сфере применения.

Сумма явных и неявных издержек называется экономическими издержками. Они же представляют собой общие альтернативные издержки.

Особым видом издержек являются транзакционные издержки, которые связаны не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами. Существуют различные определения этого понятия, в частности: «издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности» или «издержки эксплуатации экономической системы» (К. Эрроу).

Обычно выделяют пять основных форм транзакционных издержек:

- 1) издержки поиска информации;
- 2) издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- 3) издержки измерения;
- 4) издержки спецификации и защиты прав собственности (спецификация прав собственности – это закрепление отдельных правомочий за одним или несколькими экономическими субъектами);
- 5) издержки оппортунистического поведения. Оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров.

В теории издержек различают краткосрочный и долгосрочный периоды.

Краткосрочный период – это отрезок времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными, а другие – переменными.

Долгосрочный период – это отрезок времени, в течение которого все факторы являются переменными.

Различают следующие виды издержек.

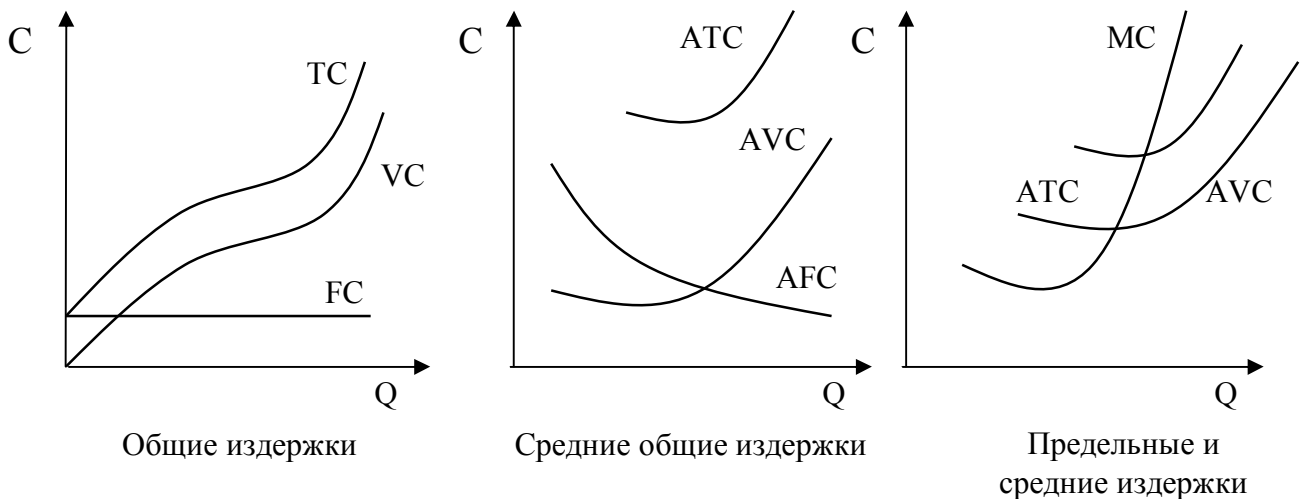
Постоянные издержки – это издержки, величина которых в краткосрочном периоде не изменяется с увеличением или сокращением объема производства.

Переменные издержки – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства.

Общие издержки – совокупность постоянных и переменных издержек фирмы в связи с производством продукции в краткосрочном периоде.

Средние издержки – это затраты на единицу продукции. Они могут быть постоянными, переменными и общими.

Предельные издержки – это приращение совокупных издержек, вызванное увеличением производства на одну дополнительную единицу продукции ($MC = \Delta TC / \Delta Q$).



Динамика переменных издержек непосредственно связана с динамикой предельной производительности ресурсов. Для того, чтобы отразить влияние переменного фактора на производство, используются понятия совокупного (общего), среднего и предельного продукта.

Совокупный продукт – это количество экономического блага, произведенного с использованием некоторого количества переменного фактора.

Средний продукт – отношение совокупного продукта к количеству израсходованного переменного фактора.

Предельный продукт – прирост совокупного продукта, полученный в результате увеличения использованного переменного фактора на одну единицу.

С ростом использования какого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) первоначально растут общая, предельная и средняя производительности. Однако с ростом использования какого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) рано или поздно достигается такая точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительного и далее абсолютного объемов выпуска продукции. В этом заключается закон убывающей отдачи (убывающей предельной производительности).

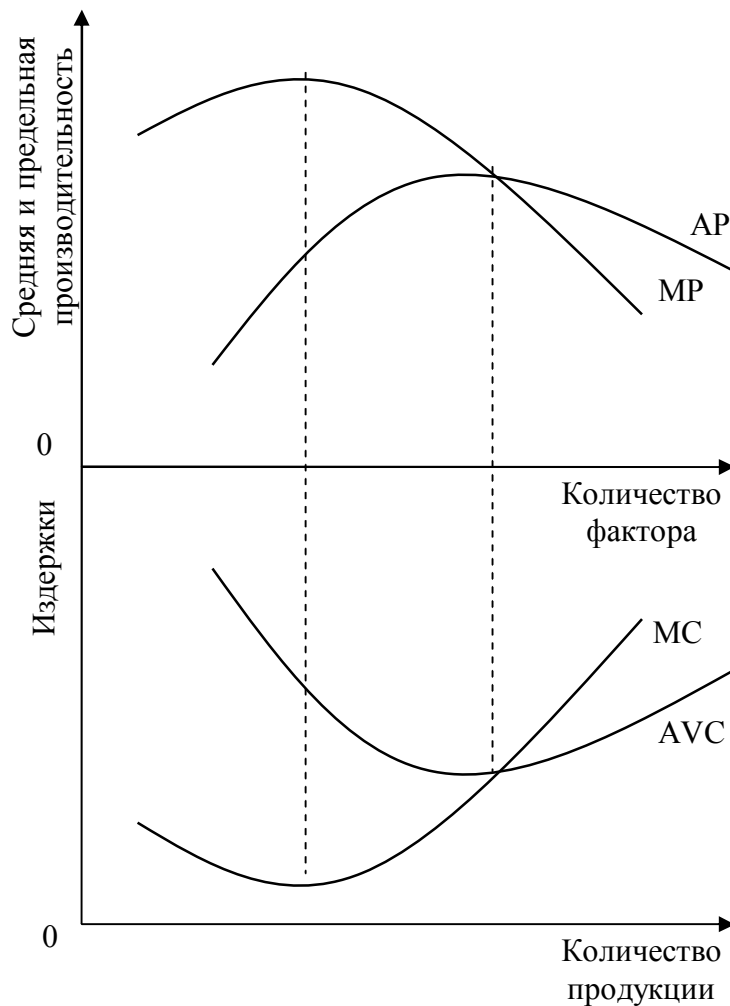
Соотношение между предельными и средними издержками:

- когда $MC < AC$, кривая средних издержек идет вниз: производство каждой новой единицы продукции уменьшает средние издержки;
- когда $MC > AC$, кривая средних издержек идет вверх: производство новой единицы продукции увеличивает средние издержки;

– когда $AC = \min$, то $MC = AC$.

Понятие средних переменных издержек необходимо для определения эффективности хозяйствования фирмы, положения равновесия и определения ближайших перспектив развития – расширения, сокращения производства или ухода из отрасли. Разграничение постоянных и переменных издержек имеет важное значение для анализа процесса производства и поведения фирмы в условиях разных рыночных структур.

Сравнение средних общих издержек с уровнем цен позволяет определить величину прибыли, что дает возможность выбрать правильную стратегию и тактику в деятельности фирмы.



Взаимосвязь средних и предельных издержек и средней и предельной производительности

8.2. Прибыль фирмы. Бухгалтерская и экономическая прибыль.

Прибыль – это разница между совокупной выручкой (доходом) и совокупными издержками.

Бухгалтерская прибыль – это разница между валовым доходом и внешними издержками.

Экономическая прибыль – разница между валовым доходом и суммой внутренних и внешних издержек.

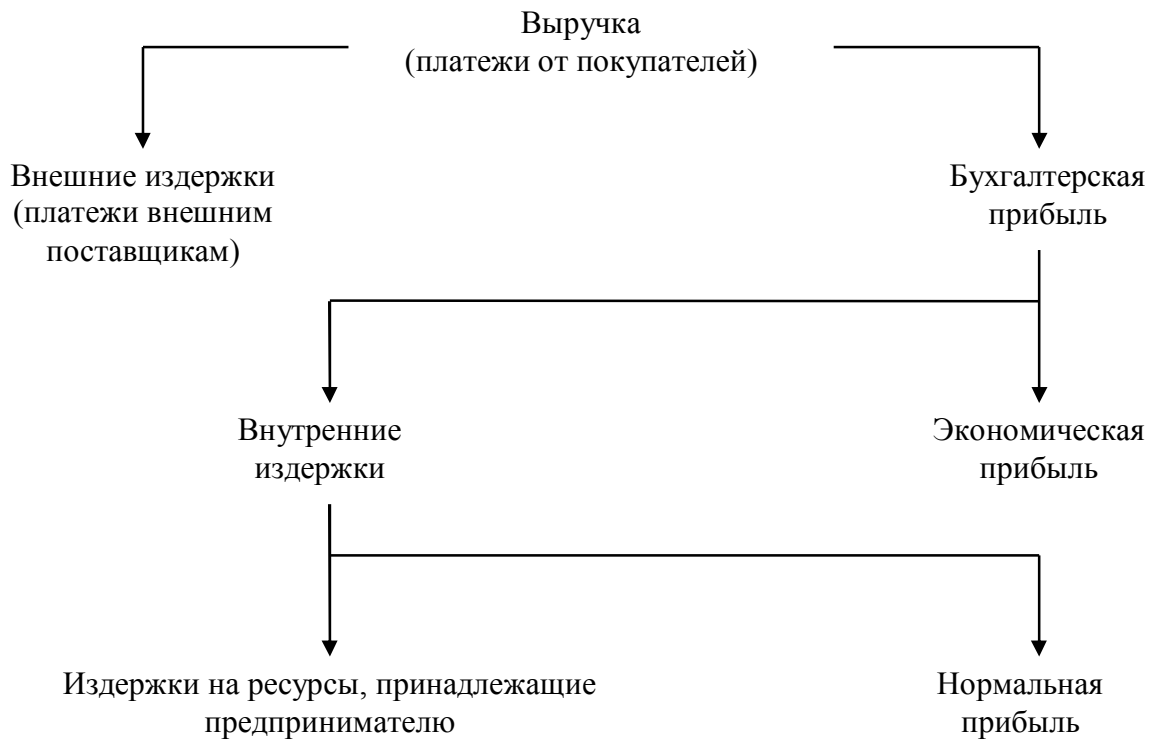


Рис. Структура выручки предпринимателя

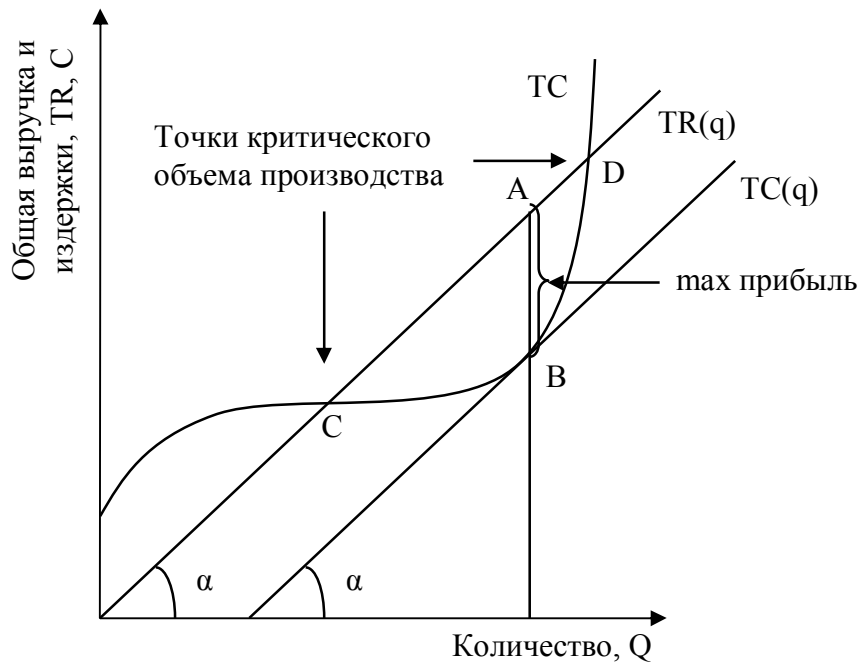
Совокупный доход (TR) – это сумма дохода, получаемого фирмой от продажи определенного количества блага.

Средний доход – доход, приходящийся на единицу проданного блага.

Предельный доход – приращение дохода, которое возникает за счет увеличения выпуска продукции на одну единицу.

8.3. Издержки производства и максимизация прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах.

В соответствии с современной теорией, максимизация прибыли или минимизация издержек достигается тогда и только тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$).



Производство фирмы и достижение максимальной прибыли

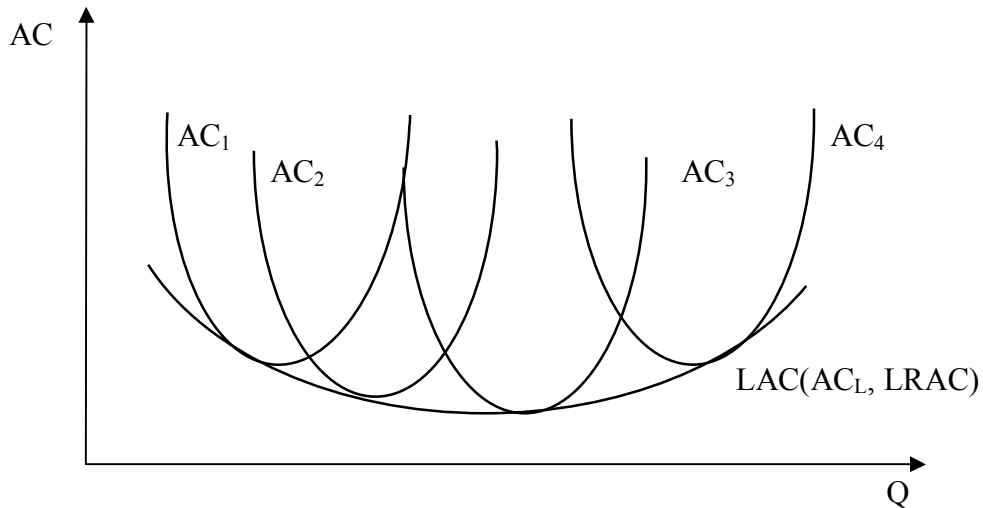
До точки С и после точки D производство экономически убыточно ($TC > TR$). Точки С и D являются точками критического объема производства (точки безубыточности). Максимальная прибыль соответствует наибольшему разрыву между TR и TC (отрезок АВ). В точке В угловые коэффициенты предельного дохода и предельных издержек равны: $MR = MC$.

В условиях краткосрочного равновесия выделяют четыре типа фирм. Если фирме удастся покрывать лишь средние переменные издержки ($AVC = P$), то ей удастся быть «на плаву» недолгое время. Такая фирма называется предельной фирмой. Если фирма покрывает общие средние издержки ($ATC = P$), то получает нормальную прибыль и называется допредельной фирмой с нормальной прибылью. Если фирма не может покрывать даже текущие издержки ($AVC > P$), то перестает быть конкурентоспособной и вынуждена покинуть отрасль (запредельная фирма). Если цена больше общих средних издержек ($ATC < P$), то фирма наряду с нормальной прибылью получает сверхприбыль (допредельной фирмой со сверхприбылью).

В краткосрочном периоде средние переменные издержки достигают своего минимума, когда достигнут технологически оптимальный размер предприятия. В долгосрочном периоде возникает проблема выбора оптимального масштаба производства (размера предприятия). Если в долгосрочном периоде средние издержки уменьшаются по мере роста объема выпуска, имеет место положительный эффект масштаба. При этом кривая долгосрочных средних издержек имеет отрицательный наклон. Если с ростом масштаба производства средние издержки возрастают, то эффект масштаба будет отрицательным. Кривая долгосрочных средних издержек имеет положительный наклон. Если по мере увеличения масштабов

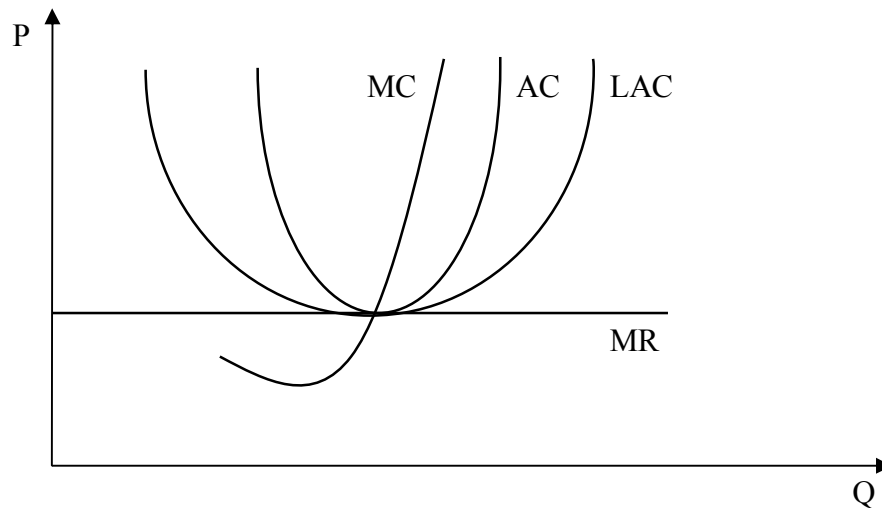
производства средние издержки не меняют своей величины, то эффект масштаба будет нулевым (кривая долгосрочных средних издержек горизонтальна).

Кривая долгосрочных (совокупных) средних издержек строится как огибающая, проходящая по касательной к кривым краткосрочных (совокупных) средних издержек. Точка минимума этой кривой отражает ситуацию, называемую минимально эффективным масштабом, когда происходит минимизация издержек как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.



Средние издержки фирмы
в долгосрочном периоде

В условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде максимум прибыли достигается тогда, когда выполняется равенство: $MR=MC=P=AC=LAC$.



Равновесие конкурентной фирмы
в долгосрочном периоде

Тема 9. Рынок ресурсов и факторные доходы.

Функционирование предприятий и домашних хозяйств, поведение которых анализирует теория микроэкономики, невозможно без использования факторов производства и получения от их использования соответствующих доходов.

В экономической теории под фактором производства понимается особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результативность производства.

Существуют различные подходы к их классификации.

Марксистская теория выделяет рабочую силу, предметы труда и средства труда, подразделяя их на две большие группы: личный фактор производства и вещественный фактор производства. В качестве личного фактора производства рассматривается рабочая сила – совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду. В качестве вещественного фактора принимаются в совокупности все средства производства.

Личный и вещественный факторы образуют сложную взаимодействующую систему, эффективность которой определяется технологией и организацией производства.

Технология выражает взаимодействие между главными факторами производства. Она предполагает использование разнообразных методов обработки, изменения свойств, формы, состояния предмета труда. Организация производства обеспечивает согласованное функционирование всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость и т.д.

Маржиналистская теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: землю, труд, капитал, предпринимательскую способность.

Земля является естественным фактором, к которому относятся пахотные земли, леса, месторождения минералов, газа, водные и другие естественные ресурсы.

Капитал как фактор производства выступает в виде совокупности благ, используемых в производстве товаров и услуг. Это инструмент, машины, оборудование, складские помещения, транспортные коммуникации, средства связи и т.д. В широком смысле слова это любой ресурс, создаваемый с целью производства большего количества экономических благ.

Труд представлен интеллектуальной и физической деятельностью, направленной на изготовление благ и оказание услуг. Совокупность способностей личности, обусловленная образованием, профессиональным обучением, навыками, здоровьем, образует человеческий капитал.

Предпринимательская способность – особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех остальных факторов производства в целях создания благ и услуг.

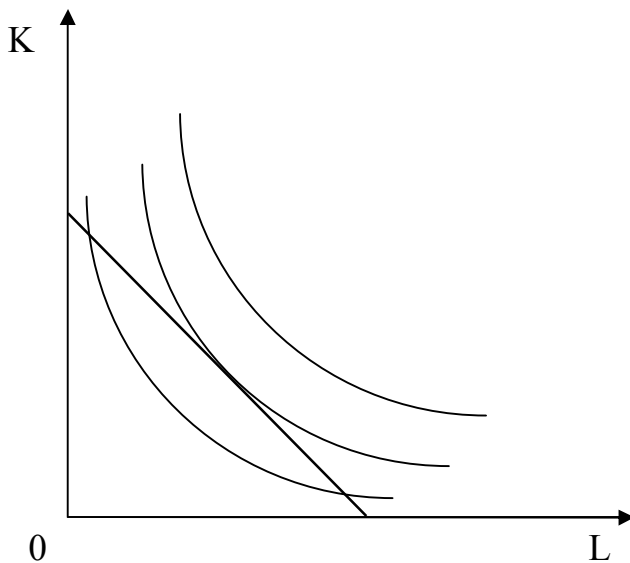
Различие в классификации факторов обусловлено классовым подходом к анализу производства. Марксизм исходит из того, что факторы производства как экономическая категория определяют социальную направленность производства.

Маржиналисты рассматривают их как общие технико-экономические элементы, без которых процесс производства немислим.

Факторы обладают взаимозаменяемостью, которая обусловлена, во-первых, разнообразными потребительскими свойствами продукта, во-вторых, ограниченностью ресурсов, с одной стороны, и эффективностью их использования, с другой. Предприниматель выбирает такую технологию производства, при которой дефицитный или сравнительно дорогой фактор производства используется в меньшей мере.

Отношение между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции, производимой из этого набора факторов, характеризует производственную функцию. Ее модификацией является изокванта – кривая, геометрическое место точек, соответствующих всем вариантам производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции.

Максимизировать выпуск при данных издержках позволяет прямая равных издержек, или изокоста – линия, объединяющая все возможные сочетания ресурсов, которые имеют одинаковую суммарную стоимость. Касание изокванты с изокостой определяет положение равновесия производителя, в котором достигается максимальный объем производства при имеющихся ограниченных средствах, которые можно затратить на покупку ресурсов.



Правило максимизации прибыли для фирмы, предъявляющей спрос на один переменный фактор, можно сформулировать с использованием следующих понятий.

Предельные издержки ресурса (MRC) – затраты, фирмы на приобретение каждой дополнительной единицы фактора.

Предельный доход от продукта используемого фактора (предельный продукт фактора в денежном выражении) (MRP) – это произведение предельного физического продукта переменного фактора и предельного дохода, полученного от продажи одной дополнительной единицы продукции.

Предельный продукт фактора производства, исчисленный в физических единицах, (MP) показывает изменение в объеме выпуска продукции, вызванное использованием дополнительной единицы данного фактора при неизменном количестве всех остальных.

Согласно закону убывающей предельной производительности с ростом использования какого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) рано или поздно достигается такая точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительного и далее абсолютного объемов выпуска продукции.

Для того, чтобы максимизировать прибыль, каждый производитель (фирма) должен использовать такое количество переменного фактора, при котором его предельный продукт в денежной форме будет равен его предельным издержкам: $MRP = MRC$. Это условие называется правилом использования ресурсов.

Оптимальная комбинация факторов производства, обеспечивающая максимизацию выпуска, характеризует положение равновесия производителя, которое обеспечивается правилом наименьших издержек.

Правило наименьших издержек – это условие, согласно которому издержки минимизируются в том случае, когда последняя денежная единица, затраченная на каждый ресурс, дает одинаковую отдачу – одинаковый предельный продукт:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n}.$$

Дальнейшим развитием правила минимизации издержек является правило максимизации прибыли, согласно которому на конкурентных рынках предельные продукты всех факторов производства в стоимостном выражении равны их ценам, или что каждый ресурс используется до тех пор, пока его предельный продукт в денежном выражении не станет равен его цене:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n} = 1 \text{ или } MRP_i = P_i.$$

Соблюдение этого условия означает, что фирма функционирует эффективно, то есть обеспечивается оптимальная комбинация факторов, минимизирующая издержки производства, при единственно возможном объеме выпуска, максимизирующем прибыль.

Поэтому согласно теории предельной производительности, каждому фактору производства полагается тот доход, который он создает. Цена определяется производительностью ресурса и равна предельному доходу от фактора производства.

Особенность спроса на факторы производства – то, что он является производным от спроса на продукцию, производимую фирмой с их помощью, и взаимозависимым.

Согласно марксизму стоимость рабочей силы складывается из стоимости средств существования (питание, жилище, одежда); стоимости средств удовлетворения социально-культурных потребностей; стоимости средств, необходимых для содержания детей рабочего, и средств, затраченных на общее и профессио-

нальное обучение. Потребительная стоимость товара рабочей силы состоит в ее способности создавать прибавочную стоимость. Другими словами, работник создает стоимости больше, чем получает в виде своей зарплаты. Эта разница названа Марксом прибавочной стоимостью. Она присваивается в виде прибыли собственником средств производства.

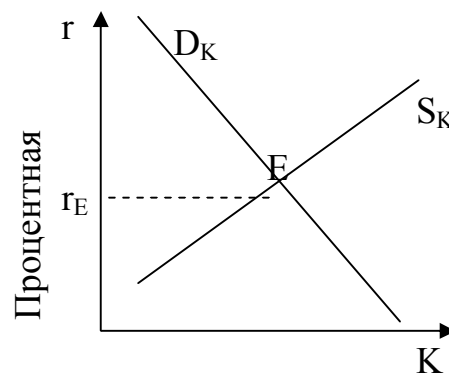
В современной западной экономической литературе широко распространена концепция, согласно которой прибыль является платой, которую несет общество за риск предпринимательства.

Процент в современной экономической теории чаще всего рассматривается как цена капитала независимо от того, получает ли его промышленник в виде предпринимательского дохода или собственник ссудного капитала.

Относительная величина дохода, полученного в качестве платы за предложенный капитал, представляет собой норму процента:

$$R - \text{норма процента} = \frac{\text{доход на капитал}}{\sum \text{ссудного капитала}} \times 100\%.$$

Норма процента складывается под влиянием соотношения спроса и предложения. Предложение на кредитном рынке определяется склонностью получателей доходов к сбережению определенной их части. Спрос определяется, во-первых, стремлением к приобретению большего количества потребительских благ, во-вторых, решениями производителей увеличить выпуск за счет дополнительных капиталовложений. Рыночная норма процента будет установлена в точке пересечения кривых спроса на заемные средства и их предложения, в которой и будет достигнуто равновесие.



Спрос и предложение на
рынке капиталов

Объем капитала

При принятии решений о целесообразности капиталовложений важное значение имеет сравнение сегодняшних затрат и будущих доходов. При этом альтернативными издержками сегодняшних затрат на оборудование будут суммы доходов, которые могли бы быть получены в виде процентов, если бы деньги были отданы в ссуду, а не помещены в дело. Поэтому, оценивая сегодняшнюю стоимость ожидаемых через несколько лет доходов от капиталовложений, ее следует уменьшить на величину дохода, нарастающего за этот период. Такая процедура называется дисконтированием.

Определение фактора дисконтирования:

$$V_p = \frac{V_t}{(1+r)^t},$$

где V_p – некая сумма, которая, будучи вложенной на t лет под норму процента r , вырастет до значения V_t . (V_p – сегодняшний аналог V_t).

Различают основной и оборотный капитал.

Основной капитал (основные фонды) – это средства труда, участвующие в производстве многократно, при этом постепенно физически и морально (устаревание) изнашиваются и постепенно, частями (по мере износа) переносят свою стоимость на стоимость произведенной продукции (амортизация).

Под амортизацией понимается процесс перенесения стоимости основных фондов по частям (по мере изнашивания) на производимый продукт и использование этой стоимости для возмещения износа средств труда.

К основному капиталу относятся: станки, машины, производственные здания, сооружения и пр.

Оборотный капитал (оборотные фонды) – это предметы труда, участвующие в производстве однократно, при этом полностью потребляются и сразу полностью переносят свою стоимость на стоимость произведенной продукции.

К нему относятся: сырье, материалы, полуфабрикаты и т.д.

Различают физический и моральный износ основного капитала. Физический износ – это утрата средствами труда своей потребительной стоимости, то есть способности производить товары. Это процесс, в результате которого основной капитал становится физически непригодным для дальнейшего применения в производстве. Моральный износ – это потеря стоимости средств труда независимо от физического износа под влиянием научно-технического прогресса. Моральный износ первого рода – это обесценивание основного капитала вследствие появления более дешевого оборудования. Моральный износ второго рода – это обесценивание основного капитала вследствие появления более производительного оборудования.

Экономической рентой считается плата за ресурс, предложение которого строго ограничено.

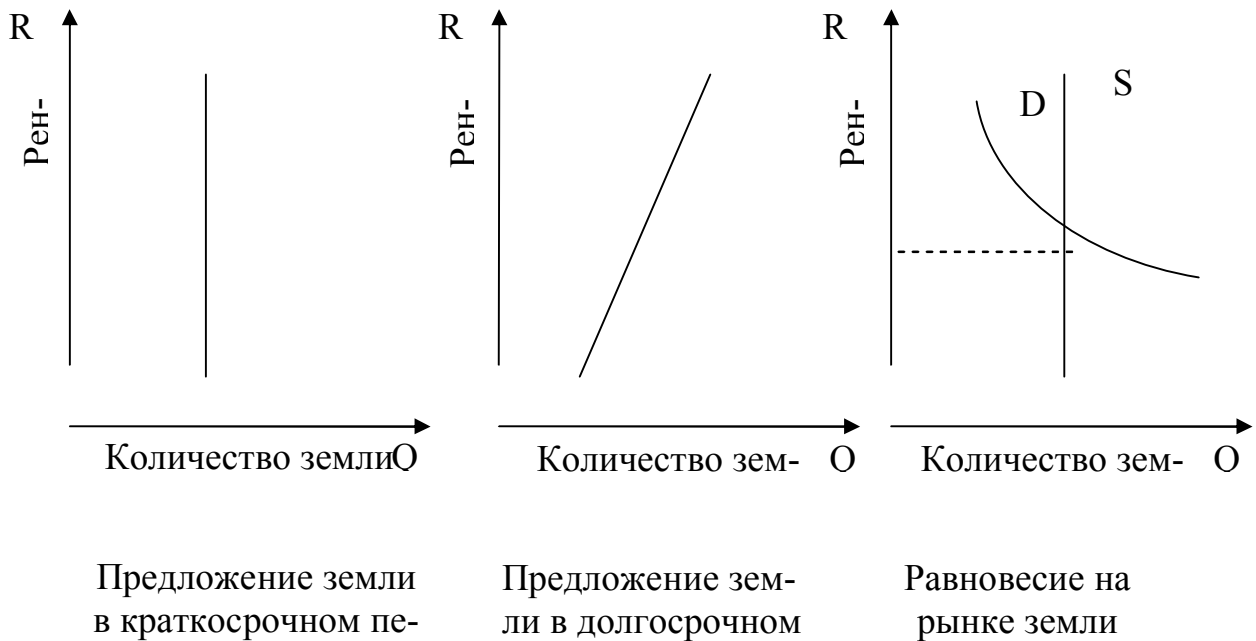
Земельная рента – это плата за использование земли и других природных ресурсов, предложение которых строго ограничено.

Главная особенность природного ресурса (прежде всего земли) – ее невозпроизводимость. Следовательно, предложение этого ресурса абсолютно неэластично в краткосрочном периоде (эластичность равна нулю), но в долгосрочном периоде может увеличиваться (уменьшаться) под влиянием цены на землю (то есть земельной ренты).

Поскольку при высокой арендной плате количество запрашиваемой в аренду земли меньше, чем при низкой, кривая спроса на землю имеет отрицательный наклон. Пересечение кривых спроса и предложения характеризует рыночное равновесие и равновесную ренту.

С величиной ренты связана и цена того участка земли, с которого она получается. Последняя представляет собой капитализированную стоимость ренты,

то есть сумму, которая при данной норме процента будет приносить доход, равный годовой ренте с данного участка $P_L = \frac{R}{r} \times 100\%$, где P_L – цена земли, R – рента, r – ссудный процент.



Под заработной платой в современной экономической науке понимается цена, выплачиваемая за использование труда наемного работника.

Номинальной зарплатой называют сумму денег, полученную наемным работником, реальной – совокупность товаров и услуг, которые можно приобрести на эти деньги с учетом их покупательной стоимости.

Формы оплаты труда.

Повременная зарплата – оплата рабочей силы за ее функционирование в течение определенного времени.

В современных условиях применяются некоторые новые ее разновидности:

- система измеренной дневной выработки, при которой размер заработка определяется в зависимости от времени работы, квалификации, выполнения нормы выработки, качества работы, поведения рабочего;
- система двух ставок, при которой одна тарифная ставка устанавливается для рабочих, выполняющих норму, и другая, повышенная на 15-20% – для рабочих, перевыполняющих норму;
- повременно-премиальная система, при которой к тарифной ставке добавляются премии в виде персональной надбавки за систематическое перевыполнение норм, стаж работы на предприятии, примерное поведение и т.д.

Сдельная зарплата предполагает оплату рабочей силы в зависимости от размера выработки в единицу времени.

Аккордная оплата труда – оплата на основе договора, который устанавливает общую сумму заработка за определенный объем, срок и качество выполненных работ (например, за постройку какого-либо хозяйственного объекта, жилого дома и т.д.).

Тема 10. Рыночная экономика в условиях несовершенной конкуренции.

Фирма реализует свои цели на рынке не сама по себе, а во взаимодействии с другими экономическими субъектами. Это взаимодействие осуществляется в виде конкуренции, в ходе которой участники экономического процесса соперничают за наиболее выгодные условия реализации своих интересов.

В зависимости от условий протекания конкурентного взаимодействия возникают достаточно стабильные образования, отличающиеся друг от друга числом и размерами участников, характером выпускаемой продукции, условиями выхода на рынок. Эти образования называются рыночными структурами, наиболее типичными и распространенными из которых являются следующие.

Совершенная конкуренция – рынок, на котором многочисленные производители, свободно входящие и покидающие его, предлагают многочисленным покупателям какой-либо стандартный продукт. Объем выпуска каждого отдельного производителя незначителен по сравнению с отраслевым. Поэтому отдельно взятая фирма не имеет возможности влиять на цену, а лишь приспосабливается к цене, установленной рынком.

Монополия – рынок, на котором один производитель противостоит многочисленным покупателям. Монопольный производитель препятствует появлению на рынке новых конкурентов и осуществляет значительный контроль над ценами.

Олигополия характеризуется небольшим количеством крупных фирм, продающих однородную или разнородную продукцию многочисленным покупателям. Такие фирмы имеют возможность согласовывать свою производственную и коммерческую политику, контролировать рынок и препятствовать проникновению на него новых фирм.

Монополистическая конкуренция предполагает большое количество продавцов, предлагающих многочисленным покупателям разнородную продукцию. Вход на такой рынок относительно несложен, но каждая фирма должна найти свою «нишу», закрепить за собой группу покупателей методами неценовой конкуренции (реклама, имя фирмы, торговая марка и т.п.).

Конкуренция, при которой не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции, называется несовершенной.

Монополия. Данный тип рыночной структуры, равно как и совершенная конкуренция, в чистом виде существует скорее в виде экономической модели. В реальном мире могут возникать фирмы, приближающиеся к этим рыночным структурам. Как правило, монополия создается там, где складываются условия, позволяющие существенно затруднить выход на рынок конкурирующим фирмам. Такие барьеры могут создаваться: масштабами производства, диктуемыми современной технологией; естественной ограниченностью ресурсов; целесообразностью удовлетворения общих потребностей из одного источника (газ, электроэнергия), а также патентами, лицензиями, закрепляющими исключительное право фирмы на производство и продажу продукта.

Отрасль, в которой деятельность единственной фирмы более эффективна в силу наличия существенной экономии от масштаба, сопровождающей рост производства, называется естественной монополией.

Искусственная монополия – это монополия, специально создаваемая путем концентрации в чьих-либо руках определенной хозяйственной деятельности. При этом для получения рыночной власти и сверхприбылей отдельные компании гигантски укрупняют свое производство, поглощают конкурентов или объединяются в различные монополистические союзы. Исторически сложились три главные формы союзов: картели, синдикаты и тресты.

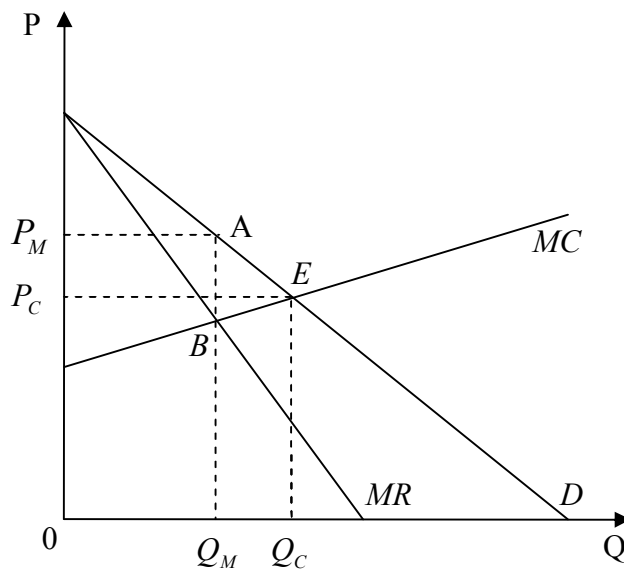
Картель предполагает, что его участники договариваются о разделе рынков, производственных квотах (кто сколько производит) и об уровнях цен. Картельные соглашения, где они запрещены, часто заключаются путем тайного сговора.

Синдикат организует совместный сбыт продукции и единые закупки сырья в определенных количествах и по определенным ценам.

Для треста характерно полное объединение предприятий под единым управлением.

Главной формой современных хозяйственных объединений является концерн. Обычно он представляет собой крупный диверсифицированный (многоотраслевой) экономический комплекс, в который входят промышленные, торговые, банковские и другие предприятия, подчас разбросанные по многим странам мира. Их объединение вокруг себя обеспечивает холдинг – головная (держательская) компания, сосредоточившая у себя акции участников концерна и благодаря этому влияющая на их деятельность. В отдельных сферах деятельности концерна может сложиться монополизм.

Определение цены и объема производства монополиста. В отличие от совершенной конкуренции, при которой фирма выбирает только объем производства, а цена задается рынком, монополист может не только определять объем производства, но и назначать цену. Если в условиях совершенной конкуренции $P = MR$, то на монополизированном рынке $P > MR$.



В конкурентной отрасли равновесие устанавливается тогда, когда цена, равная предельному доходу, оказывается равной предельным издержкам. Этой ситуации соответствует точка E, где $P_C = MC$. В условиях монополистического рынка мы перемещаемся к монопольной цене P_M и количеству продукции Q_M . Поскольку монопольная цена превышает предельные издержки ($P_M > MC$), то величины излишка потребителей и излишка производителей меняются по сравнению с чистой конкуренцией. Площадь треугольника ABE соответствует величине чистых убытков от монопольной власти, или так называемой величине мертвого груза монополии.

В долгосрочном плане с целью не допустить в сферу своей деятельности конкурентов фирма-монополист может поддерживать цены более низкие, чем те, которые обеспечивают максимум прибыли. При этом фирма получит прибыль хотя и меньшую максимально возможной, но большую, чем нормальная, которая имела бы место в случае свободного проникновения на рынок конкурирующих фирм.

Кроме того, монополист может увеличивать свою прибыль, прибегая к методу ценовой дискриминации, которая состоит в продаже продукции различным покупателям по разным ценам с учетом их покупательных возможностей и эластичности спроса.

Необходимость сдерживания и регулирования монополизма передовые общества осознали еще в конце XIX в. Так, в соответствии с первым в истории антитрестовским законом Шермана, принятым в США в 1890 г., монополизация производства и торговли объявлялась незаконной и преступной. Современная антимонопольная политика направлена на а) использование преимуществ естественной монополии под контролем общества и государства и б) недопущение или ограничение искусственной монополии. В этих целях принимаются меры против

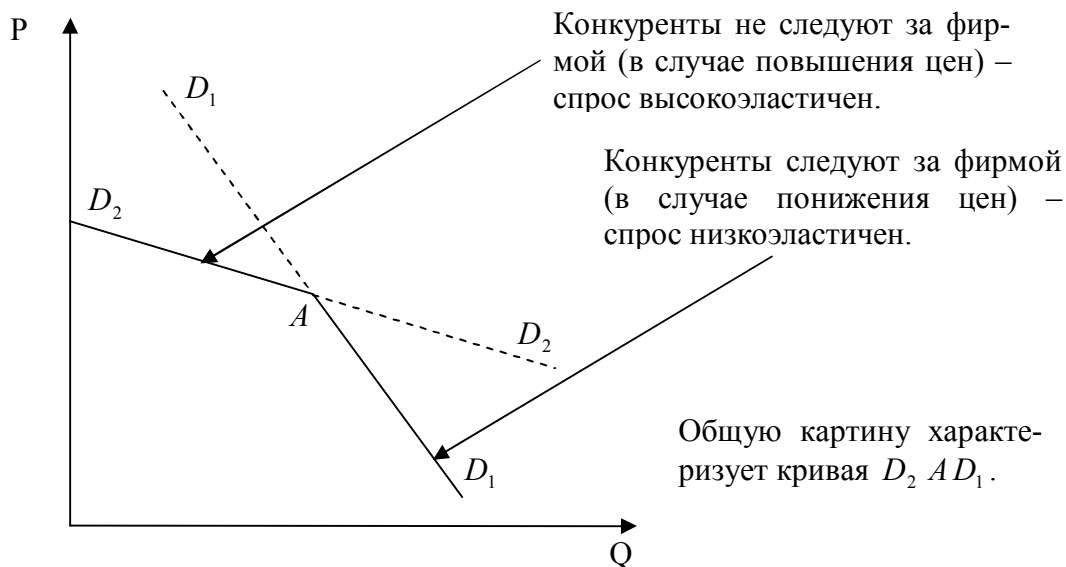
чрезмерной концентрации экономической мощи, искусственных дефицитов, ценовых злоупотреблений, стимулируется конкуренция в экономике и т.п.

Модели чистой конкуренции и монополии отражают экономическую ситуацию лишь в самом общем виде, представляя поведение производителя в идеальных условиях. Реальная экономическая ситуация более разнообразна и рождает промежуточные структуры, в ту или иную сторону отклоняющиеся от идеальной модели. Одна из них олигополия, которая по многим показателям напоминает чистую монополию.

Причина образования таких структур – прежде всего стремление воспользоваться преимуществами крупномасштабного производства, которые недоступны для большего числа предприятий.

Другая причина концентрации – барьеры, которые существующие фирмы выстраивают на пути тех, кто пытается проникнуть на их рынок (собственность на невозпроизводимые ресурсы, патенты, лицензии и др.).

Соперничество небольшого числа крупных фирм порождает взаимозависимость. В связи с этим спрос на продукцию фирмы в условиях олигополии зависит не только и не столько от нее самой, сколько от поведения ее соперников. Если они изменяют свои цены вслед за данной фирмой, то спрос низкоэластичен, если они остаются в стороне, спрос становится высокоэластичным. Особенность данной ситуации отражает специфическая конфигурация кривой спроса на олигопольном рынке, принимающей форму ломаной линии.



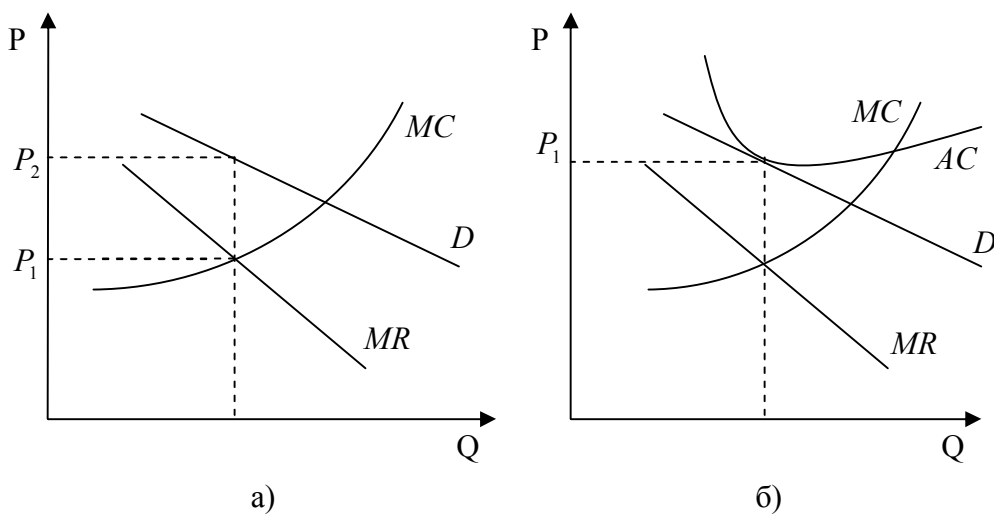
Непредсказуемость реакции соперников на изменения цен может породить такие нежелательные явления, как война цен, появление новых конкурентов, отклонение от цены, при которой выпуск продукции приносит максимальную прибыль. Чтобы избежать этого, фирмы предпочитают договориться о поддержании общей цены и ограничении выпуска. Наиболее типичными соглашениями такого типа являются картельные соглашения. Для потребителей картель означает уменьшение предложения и более высокие цены. Картели оказываются довольно нестабильными образованиями в основном по двум причинам: первая – сложность контроля за выходом на олигопольный рынок (высокие цены и большие прибыли привлекают новые фирмы); вторая – большой соблазн нарушения установленной квоты кем-либо из участников соглашения, что побуждает остальных сделать то же самое.

Довольно распространенный способ координации ценового поведения на олигопольном рынке – лидерство цен, при котором нет соглашений, но наиболее крупная или эффективная фирма инициирует изменения цен, к которым более-менее автоматически пристраиваются остальные.

В системе несовершенной конкуренции возникает еще одна, достаточно распространенная разновидность, сочетающая в себе черты свободной конкуренции с небольшой долей монопольной власти. Эта рыночная структура называется монополистической конкуренцией.

Ситуация на таком рынке будет определяться двумя разнонаправленными тенденциями. С одной стороны – степенью дифференциации продукта: чем она выше, чем более индивидуализированы предлагаемые товары и услуги, тем менее эластичен спрос, больше возможность поднять цену выше средних издержек и получить чистую экономическую прибыль. С другой – наличием довольно широкого круга конкурентов, рост числа которых увеличивает эластичность спроса, снижает цены и сводит прибыль к нормальному уровню.

Стремясь максимизировать прибыль, фирма может поднять цену без особого риска потерять всех своих покупателей, поскольку они предпочитают по каким-либо причинам продукцию именно данной фирмы и готовы платить за нее даже повышенную цену. В этом смысле она ведет себя как монополист, и ее рыночная позиция в краткосрочном периоде характеризуется теми же чертами, что и у чистой монополии: уровень выпуска определяется равенством предельного дохода и предельных издержек при цене, превышающей эту точку равновесия (рис. а).



В отличие от чистой монополии, данный рынок относительно свободен для появления на нем новых фирм, которых привлекает сюда более высокая прибыль. Они будут выпускать достаточно близкие заменители существующей продукции. В результате усилится конкуренция, упадет спрос и возрастут удельные издержки. Кривая спроса и кривая удельных затрат AC будут двигаться навстречу друг другу, пока не будет достигнуто долгосрочное равновесие в точке их пересечения, означающее исчезновение сверхприбыли, привлекающей новые фирмы.

В отличие от рынка чистой конкуренции воздействие на спрос здесь осуществляется не через цены, а методами неценовой конкуренции. Характерной особенностью данного типа рынка является то, что потребительский спрос перестает быть для фирмы чем-то данным извне, а становится объектом активного формирования. Потребителю нужно предложить продукт, чем-то отличающийся в лучшую сторону от того, что уже имелось на рынке, и убедить его в преимуществах новой модели, ее большем соответствии запросам и потребностям.

В целом можно сказать, что в условиях монополистической конкуренции целевая функция фирмы – максимизация прибыли – достигается комбинированием трех факторов: цены, объема выпуска и усилий по продвижению товара.

Типы рыночных структур

Типы рыночных структур	Количество фирм в отрасли	Характер продукции	Входные барьеры	Контроль над ценой
Чистая монополия (1)	Одна фирма (отрасль представлена одной фирмой)	Однородная продукция, не имеющая субституты	Высокие	Полный
Дуополия	Две фирмы	Однородная	Высокие	Частичный
Олигополия (2)	Малое количество фирм	Однородная или с незначительной дифференциацией	Высокие	Частичный
Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта (3)	Множество фирм	Разнородная продукция	Низкие	Слабый
Совершенная конкуренция (4)	Очень велико (стремится к бесконечности)	Однородная (стандартный продукт)	Отсутствуют	Отсутствует

- (1) Электро-, газо-, водоснабжение, метрополитен
 (2) Производство стали, автомобилей, сельхозмашин
 (3) Производство одежды, обуви, мебели, книг
 (4) Сельское хозяйство, услуги фондовых бирж и по обмену валют

Тема 11. Национальная экономика: цели и результаты.

11.1. Макроэкономика: объект исследования, главные проблемы, связь с микроэкономикой. Основные школы в макроэкономике.

Макроэкономика – это раздел экономической теории, изучающий поведение экономики как единого целого с точки зрения обеспечения условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов, минимизации уровня инфляции и равновесия платежного баланса.

Предметом макроэкономики является механизм функционирования всего народного хозяйства безотносительно к специфике его отдельных отраслей, а также факторы, определяющие изменения этого механизма в кратковременной и долгосрочной перспективе, и способы воздействия на течение экономических процессов на народнохозяйственном уровне со стороны государства.

Макро- и микроэкономические процессы тесно взаимосвязаны. Микроэкономика принимает как заданные такие переменные, динамику которых исследует макроэкономика. В отличие от микроэкономики, макроэкономика подвергает анализу наиболее существенные взаимосвязи в общественном производстве, абстрагируясь от особенностей поведения отдельных рынков, оперируя при этом агрегированными величинами.

Первой крупной макроэкономической школой было кейнсианство. В 60-е гг. ее основным конкурентом стали монетаристы, поскольку к этому времени обнаружилось недостатки кейнсианского подхода. В начале 80-х гг. активные позиции в макроэкономике завоевала «экономика предложения», представители которой во главе угла в проведении экономической политики поставили сокращение налогов как средство стимулирования предпринимательской активности. В современных условиях широкое распространение получила теория рациональных ожиданий, целью которой явилось исследование эффективности государственной экономической политики, поскольку весь предшествующий опыт показал ее ограниченную эффективность в долговременной перспективе. Одновременно в 80-е гг. возросло влияние теорий долгосрочного экономического роста, стремящихся выявить долговременные факторы, определяющие уровень жизни и роль экономической политики в ускорении роста.

Споры различных школ макроэкономики ведутся главным образом вокруг ключевого вопроса: допустимо ли вмешательство государства в спонтанное течение экономических процессов и если да, то в какой мере, и оказывает ли оно какое-либо позитивное воздействие. При этом объектом изучения всех школ являются три главные экономические проблемы: занятость; инфляция; экономический рост.

11.2. Основные макроэкономические показатели.

Важнейшими макроэкономическими показателями являются:

Валовой национальный продукт (ВНП) – рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за определенный период времени (обычно за год) как отечественными предприятиями внутри страны, так и их зарубежными филиалами.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – измеряет стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период не только отечественными предприятиями, но и фирмами, принадлежащими иностранному капиталу.

Конечными товарами и услугами являются те, которые приобретаются в течение года для конечного потребления и не используются в целях промежуточного потребления (то есть в производстве других товаров и услуг).

Существуют три способа измерения ВВП (ВВП):

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

При расчете ВВП по расходам суммируются: 1) личные потребительские расходы, включающие расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления, на услуги, за исключением расходов на покупку жилья (C); 2) валовые инвестиции, включающие расходы фирм на приобретение средств производства и граждан – на покупку жи-

ля (I); 3) государственные закупки товаров и услуг, не включающие трансфертные платежи – безвозмездные выплаты государства, не связанные с движением товаров и услуг (G); 4) чистый экспорт – разница между экспортом и импортом (X_n). ($ВНП = C + I + G + X_n$).

При расчете ВВП производственным методом суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта. Добавленная стоимость – это рыночная цена продукции фирмы, за вычетом стоимости потребленного сырья и материалов, купленных у поставщиков (то есть за вычетом промежуточной продукции).

При расчете ВВП по доходам суммируются все виды факторных доходов (заработная плата, процент, прибыль и рента), а также два компонента, не являющиеся доходами: амортизационные отчисления и чистые косвенные налоги на бизнес, то есть налоги минус субсидии.

Важнейшие макроэкономические показатели (объем выпуска товаров и услуг, совокупные доходы и совокупные расходы общества) позволяет связать воедино система национальных счетов (СНС). Она позволяет в наглядной форме представить ВВП (ВНП) на всех стадиях его движения, то есть производства, распределения, перераспределения и использования. Ее показатели отражают структуру рыночной экономики, институты и механизмы функционирования. Использование СНС необходимо для проведения эффективной макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, а также для международных сопоставлений национального дохода.

Структура ВВП:

ВВП – амортизация = чистый национальный продукт ($ЧНП$) – косвенные налоги на бизнес = национальный доход ($НД$) – налоги на прибыль предприятий – взносы на социальное страхование – нераспределенная прибыль корпораций + трансфертные платежи = личный доход – индивидуальные налоги = располагаемый доход ($РД$) или доход в личном распоряжении.

Располагаемый доход используется домашними хозяйствами на потребление и сбережения, причем сбережения (S) определяются как доход за вычетом потребления (C).

Под потреблением понимается общее количество товаров, купленных и потребленных в течение какого-либо периода, то есть потребление – это выражение общего потребительского или платежеспособного спроса.

11.3. Потребление, сбережения и инвестиции. Предельная склонность к потреблению и сбережению.

Важнейшим компонентом совокупных расходов являются инвестиции – капитальные вложения предпринимателей с целью расширения своего дела и получения прибыли.

Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объем национального дохода общества. От его динамики зависит множество макропропорций в национальной экономи-

ке. Инвестиции (капиталовложения) в масштабах страны определяют процесс расширенного воспроизводства. Источником инвестиций являются сбережения.

Согласно классической экономической теории, основным фактором, определяющим динамику сбережений и инвестиций, является ставка процента: если она возрастает, то домашние хозяйства начинают относительно больше сберегать и меньше потреблять из каждой дополнительной единицы дохода. Рост сбережений домашних хозяйств со временем приводит к снижению цены кредита, что обеспечивает рост инвестиций.

Согласно кейнсианской экономической теории не ставка процента, а величина располагаемого дохода домашних хозяйств является основным фактором, определяющим динамику потребления и сбережений. При этом сберегается та часть дохода, которая остается после осуществления всех потребительских расходов. В то же время динамика инвестиций определяется, прежде всего, динамикой процентных ставок.

Соотношение между дополнительным потреблением и дополнительным доходом называется предельной склонностью к потреблению: $MPC = \Delta C / \Delta Y$.

Соотношение между дополнительным сбережением и дополнительным доходом – предельная склонность к сбережению: $MPS = \Delta S / \Delta Y$.

$$MPC + MPS = 1.$$

Факторы, определяющие динамику потребления и сбережений:

- доход домашних хозяйств;
- богатство, накопленное в домашнем хозяйстве;
- уровень цен;
- экономические ожидания;
- величина потребительской задолженности;
- уровень налогообложения.

Величины потребления и сбережений относительно стабильны при условии, что государство не предпринимает специальных действий по их изменению. В то же время инвестиции изменчивы.

Факторы, определяющие динамику инвестиций:

- ожидаемая норма чистой прибыли;
- реальная ставка процента;
- уровень налогообложения;
- изменения в технологии производства;
- наличный основной капитал;
- экономические ожидания;
- динамика совокупного дохода.

Основные типы инвестиций:

- производственные инвестиции;

- инвестиции в товарно-материальные запасы (ТМЗ);
- инвестиции в жилищное строительство.

Различают валовые и чистые инвестиции. Валовые инвестиции являются суммой чистых инвестиций и амортизации. Чистые инвестиции увеличивают запас капитала в экономике и представляют собой прирост запаса капитальных благ длительного пользования, то есть зданий и сооружений, машин и оборудования, товарно-материальных запасов.

Амортизация – это возмещение потребленного основного капитала за счет постепенного переноса стоимости основных фондов на стоимость произведенной продукции.

11.4. Номинальный и реальный ВВП, индексы цен.

Различают номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП рассчитывается в ценах текущего года, а реальный ВВП – в сопоставимых (то есть постоянных, базисных) ценах, что дает возможность оценить изменение физического объема выпуска за определенный промежуток времени. На величину номинального ВВП оказывают влияние два процесса:

- a) динамика реального объема производства;
- b) динамика уровня цен.

Реальный ВВП рассчитывается с помощью корректировки номинального ВВП на индекс цен:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}.$$

Если величина индекса цен меньше единицы, то происходит корректировка номинального ВВП в сторону увеличения, которая называется инфлированием. Если величина индекса цен больше единицы, то происходит дефлирование – корректировка номинального ВВП в сторону снижения.

Индексы цен используются для оценки изменения темпов инфляции, динамики стоимости жизни.

Макроэкономическая теория использует различные индексы цен для исчисления реального ВВП. Основные из них: индекс потребительских цен (ИПЦ), индекс цен ВВП (или дефлятор ВВП), а также индекс цен производителей (ИЦП).

Индекс потребительских цен показывает изменение среднего уровня цен «корзины» товаров и услуг, обычно потребляемых средней городской семьей.

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{цена рыночной корзины в году } (x)}{\text{цена корзины в базовом году}} \times 100\%.$$

Дефлятор ВВП представляет собой отношение номинального ВВП данного года, выраженного в текущих ценах, к реальному ВВП данного года, выраженному в сопоставимых ценах базового года. При этом для подсчета избирается определенный круг товаров и услуг («корзина»), причем этот набор достаточно широк и отвечает требованию репрезентативности, то есть охватывает основные товарные группы.

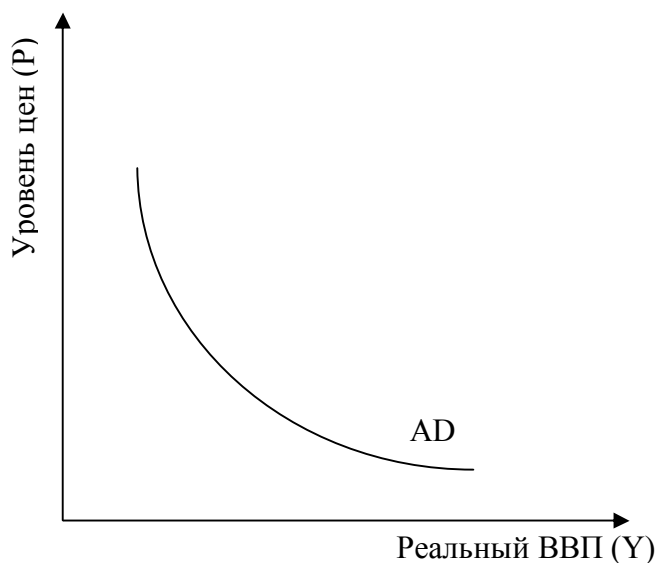
Отличие ИПЦ от дефлятора ВВП состоит, во-первых, в том, что при расчете дефлятора используется более широкая корзина; во-вторых, у дефлятора состав корзины за разные годы не совпадает, в то время как у ИПЦ он является неизменным по годам; в-третьих, в составе дефлятора фигурируют только цены отечественных товаров, в то время как в составе ИПЦ используются и цены импортных товаров.

Индекс цен производителей (измеряет уровень оптовых цен) включает в себя цены на сырье и полуфабрикаты, причем используемых главным образом на ранних стадиях производства. Он раньше других индексов улавливает усиление инфляции и предвосхищает рост потребительских цен.

Тема 12. Равновесие национальной экономики и формы макроэкономической нестабильности.

12.1. Совокупный спрос и его факторы.

Совокупный спрос представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Кривая совокупного спроса AD показывает количество товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при каждом возможном уровне цен.



Обратная зависимость между величиной совокупного спроса и уровнем цен объясняется эффектами процентной ставки, богатства и импортных закупок.

Эффект процентной ставки заключается в том, что при повышении уровня цен и неизменном объеме денежной массы повышаются процентные ставки, что приводит к сокращению потребительских расходов и инвестиций.

Эффект богатства (реальных кассовых остатков). При более высоком уровне цен уменьшается реальная стоимость, или покупательная способность, накопленных финансовых активов (не только денег, но и облигаций, срочных счетов и других, имеющих постоянную номинальную стоимость). В результате население реально становится беднее, и можно ожидать, что оно сократит расходы.

Эффект импортных закупок означает, что при повышении уровня цен в стране товары и услуги иностранного производства становятся относительно дешевле, что приводит к уменьшению экспорта и увеличению импорта, а значит, сокращению чистого экспорта.

К неценовым факторам, вызывающим смещение кривой AD, относятся все, что воздействует на потребительские расходы, инвестиционные расходы, государственные расходы и чистый экспорт: благосостояние потребителей, их ожидания, налоги, процентные ставки, субсидии и льготные кредиты инвесторам, колебания валютных курсов, условия на внешних рынках и т.д.

12.2. Совокупное предложение и его факторы.

Совокупное предложение – это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (в стоимостном выражении). Это понятие часто используется как синоним валового национального (или внутреннего) продукта.

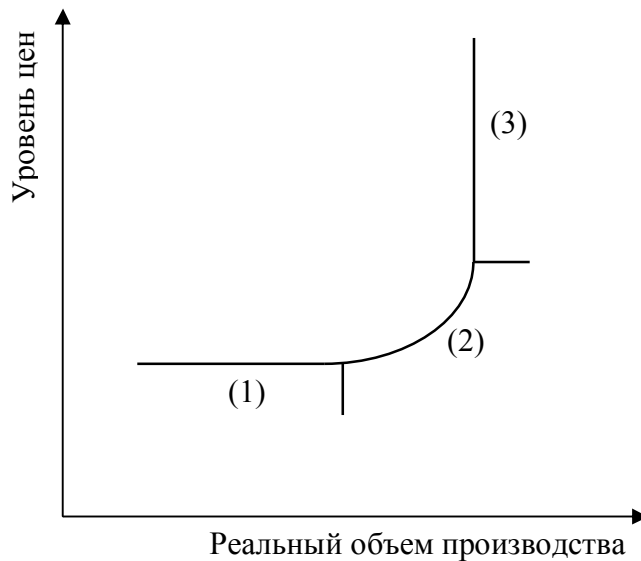
Кривая совокупного предложения AS отражает изменения реального объема производства, или выпуска, в связи с изменением общего уровня цен. Она состоит из трех отрезков: горизонтального, промежуточного и вертикального.

На горизонтальном (кейнсианском) отрезке экономика находится в депрессивном состоянии с неполной занятостью ресурсов.

Промежуточный (восходящий) отрезок означает, что экономика приближается к состоянию потенциального ВВП (полной занятости всех ресурсов) и начинают появляться так называемые «узкие места».

Вертикальный (классический) отрезок характеризуется полной занятостью, полным вовлечением в производство имеющихся ресурсов. Экономика функционирует на уровне, соответствующем потенциальному ВВП.

К неценовым факторам совокупного предложения относятся: 1) изменение правовых норм, а именно государственного регулирования и налоговой политики; 2) изменение в производительности; 3) изменение цен на ресурсы.



- (1) – горизонтальный (кейнсианский)
 (2) – восходящий (промежуточный)
 (3) – вертикальный (классический)

12.3. Макроэкономическое равновесие.

На кейнсианском отрезке (а) при расширении совокупного спроса увеличивается реальный ВВП без повышения уровня цен, поскольку в условиях депрессивной экономики вовлечение в производство прежде незагруженных мощностей, незанятой рабочей силы не будет сопровождаться требованием профсоюзов или отдельных трудящихся повышения их заработной платы, а поставщиков физического капитала – повышения ставок арендной платы за услуги капитала.

На промежуточном отрезке (б) в отдельных отраслях уже оказываются занятыми все трудовые ресурсы и производственные мощности. В такой ситуации для расширения объема реального ВВП необходимо повышение цен на факторы производства, чтобы вовлечь в производство дополнительные ресурсы. Это приводит к росту издержек на единицу продукции, а значит, и к росту товарных цен. Увеличение совокупного спроса приводит к расширению реального объема производства и росту уровня цен.

На классическом отрезке (в) возможностей для расширения производства у фирм больше нет. Поэтому при увеличении совокупного спроса будет повышаться общий уровень цен в стране при неизменном реальном ВВП.

В случае сокращения совокупного спроса первоначальное равновесие может не восстановиться из-за негибкости цен как на товары, так и на ресурсы. В таком случае уровень цен сохранится, а объем производства упадет ниже своего первоначального уровня. Такое явление называется «эффект храповика».

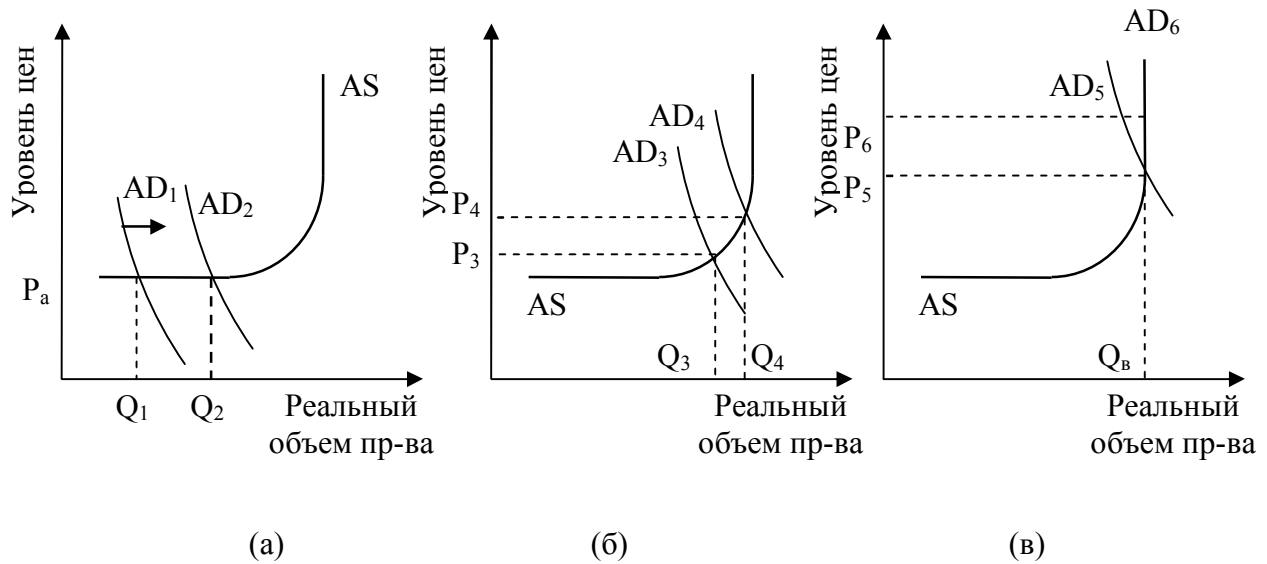


Рис. Последствия увеличения совокупного спроса

В случае смещения кривой совокупного предложения влево возникает инфляция, обусловленная ростом издержек, и сокращается реальный объем национального производства. Такая ситуация называется стагфляцией. При смещении кривой совокупного предложения вправо увеличивается реальный объем национального производства и уменьшается уровень цен. Смещение кривой AS вправо свидетельствует об экономическом росте, увеличении производственного потенциала в экономике и соответствует смещению вправо кривой производственных возможностей.

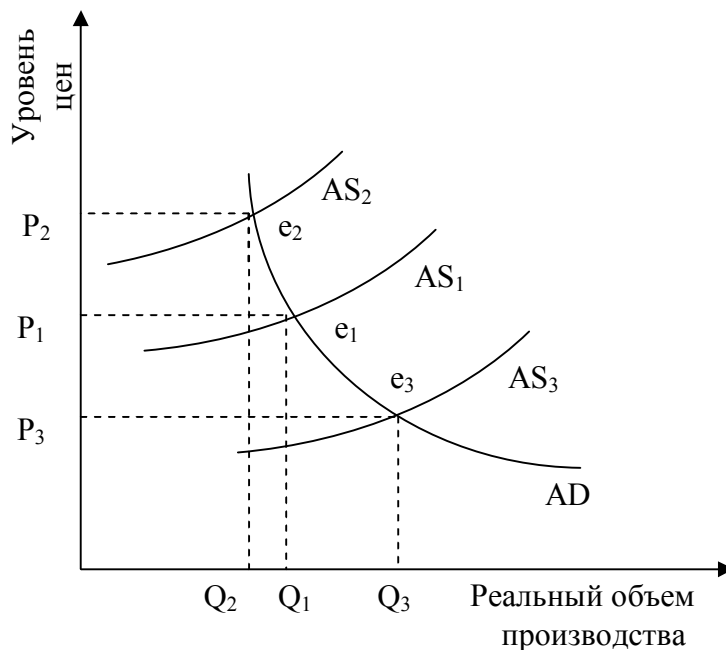
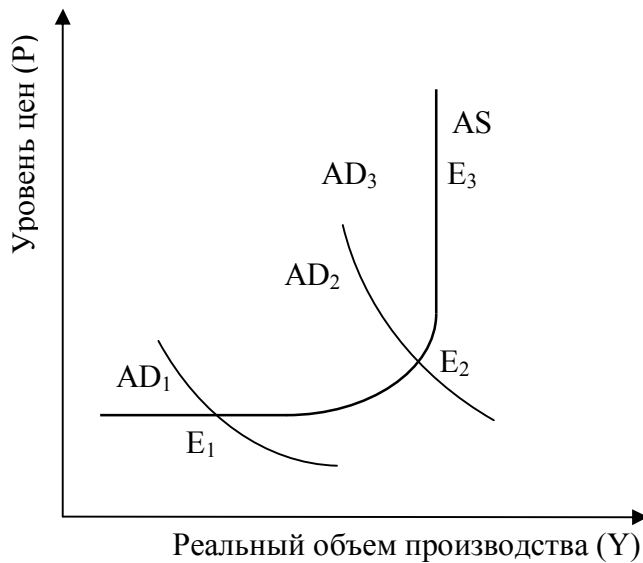


Рис. Последствия изменений совокупного предложения

Если кривые AD и AS не меняют своего положения, то при отклонении от точки равновесия приспособление экономики будет происходить по-разному в зависимости от участка кривой AS. На горизонтальном отрезке при жесткости цен и зарплаты возвращение в точку равновесия происходит за счет колебаний в объеме реального ВВП. На восходящем отрезке при отклонении от точки равновесия экономика возвращается к равновесному состоянию путем изме-

нения и уровня цен, и объемов выпуска. На вертикальном отрезке возвращение к равновесному состоянию происходит только за счет изменения гибких цен и зарплаты без изменений в объеме реального выпуска.



12.4. Нарушение экономического равновесия на макроуровне. Экономические циклы: причины, основные фазы.

Макроэкономическое равновесие на практике проявляется как случайность, в то время как правилом является нестабильность рыночной экономики. Главными проявлениями макроэкономической нестабильности являются цикличность, безработица и инфляция.

Цикличность – это движение от одного макроэкономического равновесия в масштаб экономики в целом к другому.

Экономический (деловой) цикл – это периодические колебания уровня деловой активности, представленного реальным ВВП.

Среди причин цикличности развития экономики выделяют внешние – факторы, лежащие вне экономической системы (экстерналии), и факторы, присущие самой экономической системе (интерналии). К экстерналиям относятся: войны, революции и другие политические потрясения; открытия крупных месторождений ценных ресурсов; освоение новых территорий, миграция населения; природные катаклизмы; значительные прорывы в технологии, изобретения, инновации. К интерналиям относятся: определенные периоды обновления основных производственных фондов; соотношение оптимизма и пессимизма в экономической деятельности людей (В. Парето, А. Пигу); избыток сбережений и недостаток инвестиций (Дж. Кейнс); противоречие между общественным характером производства и частным присвоением (К. Маркс); нарушение в области денежного спроса и предложения (И. Фишер, Р. Хоутри); перенакопление капитала (М. Туган-Барановский, Г. Кассель, А. Шпитхоф); недопотребление и бедность населения (Т. Мальтус) и др.

Основными фазами цикла являются: кризис, депрессия, оживление и подъем. Кризис характеризуется резким спадом производства, который начинается постепенным сужением деловой активности. Кризис отличается от нарушения равновесия между спросом и предложением на какой-либо товар или в какой-либо отрасли хозяйства тем, что он возникает как всеобщее перепроизводство, сопровождаемое стремительным падением цен, банкротством банков и остановкой производственных предприятий, ростом ссудного процента, безработицей. Низшая точка падения называется спадом, за которым, как правило, следует период депрессии. Депрессия характеризуется застойным состоянием хозяйства, слабым спросом на товары и услуги, значительной недогрузкой предприятий, массовой безработицей, низкими процентными ставками. На

фазе оживления объемы производства начинают постепенно увеличиваться, сокращается безработица, оживляются инвестиционные процессы, начинается циклическое повышение цен и ставки процента. На стадии подъема экономическая система приближается к своему потенциальному уровню. Высокими темпами растут объемы производства и ВВП, практически исчезает безработица, производственные мощности работают с высокой загрузкой, продолжается рост цен и процентных ставок. Растут курсы ценных бумаг и высока активность игроков на финансовых рынках. Растут инвестиции. Верхняя точка подъема – пик (или бум), когда экономика оказывается «перегретой». Вслед за пиком начинается новый кризис.



12.5. Безработица.

Безработица – это состояние экономики, в котором часть трудоспособного населения хочет работать, но не может найти работу и переходит в резерв рабочей силы.

Различают следующие основные виды безработицы.

Фрикционная связана с поиском и ожиданием работы и отражает текучесть кадров, обусловленную переменой рабочих мест или места жительства. Она, как правило, имеет добровольный и относительно кратковременный характер.

Структурная связана с технологическими сдвигами в производстве, изменяющими структуру спроса на рабочую силу. Имеет преимущественно вынужденный и более долговременный характер.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует естественный уровень безработицы (или уровень безработицы при полной занятости), соответствующий потенциальному ВВП (ВНП).

Циклическая безработица порождается циклическими колебаниями экономической активности и представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного.

Совокупность занятых и безработных образует рабочую силу. Лица, не имеющие работы и активно ее не ищущие, считаются выбывшими из состава рабочей силы. Соотношение численности безработных и численности рабочей силы называется уровнем безработицы.

Колебания уровня безработицы связаны с колебаниями ВВП, что находит отражение в законе Оукена, согласно которому страна теряет от 2 до 3% фактического ВВП по отношению к потенциальному ВВП, когда фактический уровень безработицы увеличивается на 1% по сравнению с ее естественным уровнем:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*),$$

где Y – фактический ВВП;
 Y^* – потенциальный ВВП;
 u – фактический уровень безработицы;
 u^* – естественный уровень безработицы;
 β – эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы.

12.6. Инфляция.

Инфляция – это устойчивая тенденция к повышению среднего (общего) уровня цен.

Различают два типа инфляции: открытую и подавленную. Открытая инфляция развертывается на рынках, где действуют свободные цены, и выражается в росте общего уровня цен. При подавленной (скрытой) инфляции государство устанавливает тотальный административный контроль над ценами и доходами, замораживая их на определенном уровне. Ее проявлением является дефицит.

Открытая инфляция может протекать в следующих формах:

- инфляция спроса возникает вследствие избыточных совокупных расходов (совокупного спроса) в условиях, близких к полной занятости;
- инфляция издержек возникает вследствие повышения средних издержек на единицу продукции и снижения совокупного предложения. Этот тип инфляции приводит к стагфляции, то есть к одновременному росту инфляции и безработицы на фоне спада производства (стагнация в сочетании с инфляцией);
- структурная, которую вызывает макроэкономическая межотраслевая несбалансированность.

Основными факторами инфляции спроса являются: эмиссионное покрытие бюджетного дефицита; стимулирующая денежно-кредитная политика; обесценение отечественной валюты по отношению к устойчивой иностранной валюте; милитаризация экономики и рост военных расходов.

Механизм раскручивания инфляции спроса характеризуется тем, что сначала увеличивается денежная масса, а затем – совокупный спрос.

Основными причинами инфляции издержек являются: монополизм фирм и профсоюзов; снижение производительности труда, вызванное циклическими колебаниями или структурными изменениями в производстве; высокие косвенные налоги и др.

Механизм раскручивания инфляции издержек характеризуется тем, что первоначально в результате роста издержек повышается уровень цен, а лишь затем расширяется денежная масса.

Открытая инфляция обычно измеряется в темпах прироста уровня цен за год и измеряется в процентах:

$$\pi = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times 100\%,$$

где π – темп инфляции в % за год;

P_1 – уровень цен данного периода;

P_0 – уровень цен предшествующего периода.

По темпам различают следующие виды инфляции:

- умеренная (ползучая) – инфляция с темпами до 10% в год;
- галопирующая – 10-100% в год;
- гиперинфляция – свыше 100% в год.

Стратегическая цель антиинфляционной политики – привести темпы роста денежной массы в соответствие с темпами роста товарной массы (или реального ВВП) в краткосрочном

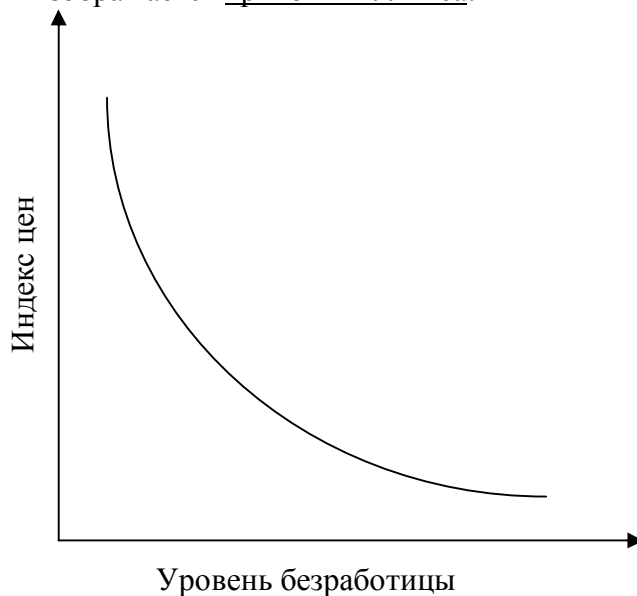
плане, а объем и структуру совокупного предложения с объемом и структурой совокупного спроса в долгосрочном плане.

Тактически антиинфляционная политика включает:

- 1) увеличение предложения без адекватного роста спроса за счет: поддержки государством степени товарности фирм; разумно организованной приватизации; массового импорта и продажи стратегических запасов;
- 2) снижение текущего спроса без адекватного падения предложения путем: повышения нормы сбережений с уменьшением уровня их ликвидности; акционирования предприятий и продажи акций населению; замораживания крупных вкладов до востребования.

12.7. Взаимосвязь инфляции и безработицы.

Между инфляцией и безработицей существует устойчивая взаимообратная связь, что графически изображается кривой Филлипа:



Действительно, спад производства вызывает рост безработицы, сокращение доходов, расходов и совокупного спроса, в результате – падение цен. С другой стороны, увеличение занятости и снижение безработицы сопровождается ростом инфляции спроса, так как в экономике постоянно уменьшается объем неиспользованных ресурсов, и расширять производство приходится за счет «переманивания» ресурсов от одной фирмы к другой, из одной отрасли в другую, путем повышения ставок заработной платы и цен на инвестиционные товары.

Однако в 70-х годах в странах Запада обнаружилось иное явление – стагфляция, которая представляет собой одновременный рост инфляции и безработицы на фоне спада производства (т.е. стагнация в сочетании с инфляцией). Таким образом, взаимосвязь безработицы и инфляции не следует трактовать однозначно. Характер этой взаимосвязи определяется многими факторами и в долгосрочном плане может периодически изменяться.

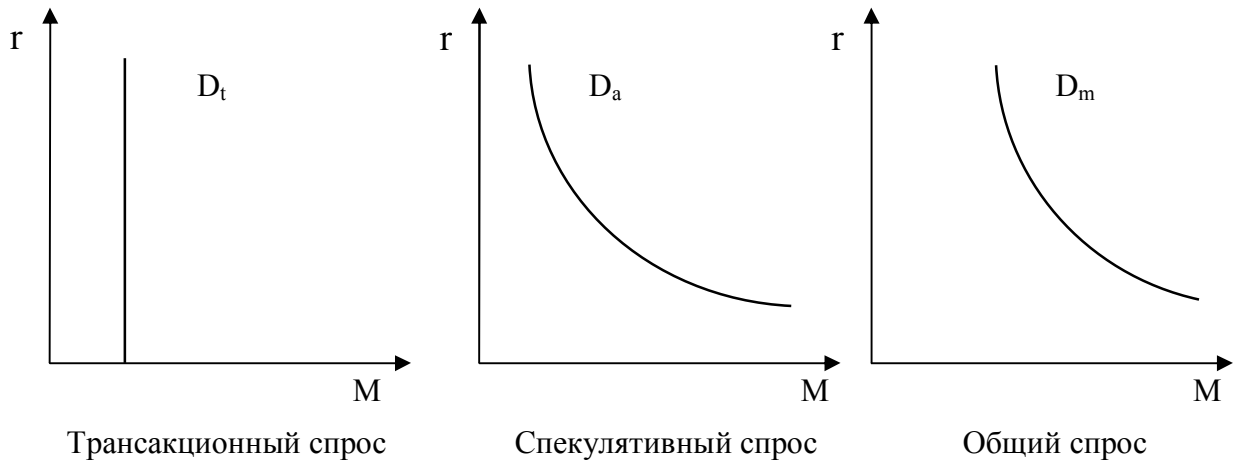
Тема 13. Денежно-кредитная система и рынок капитала.

13.1. Денежный рынок.

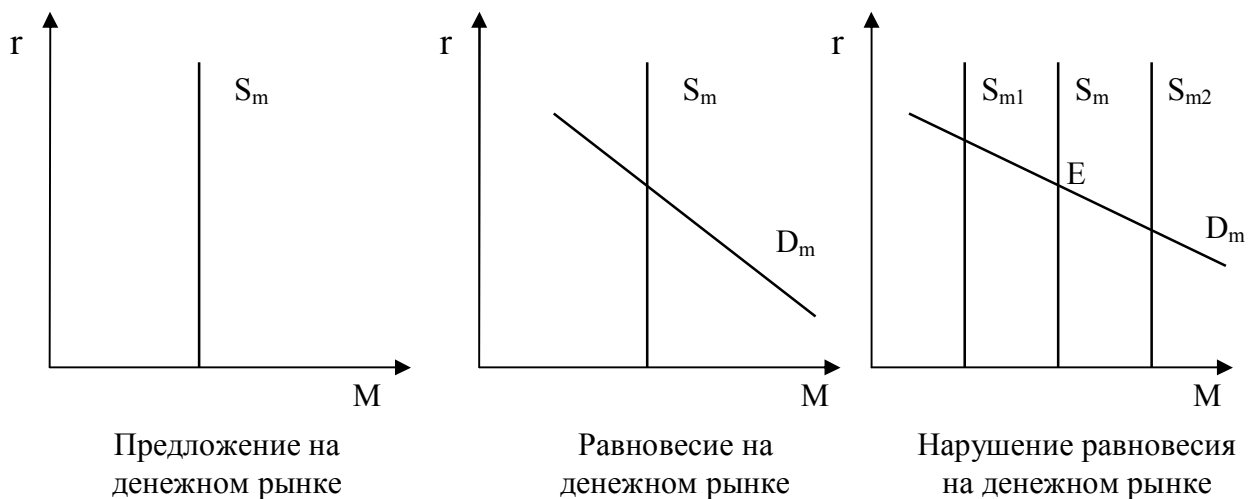
Денежный рынок – это, во-первых, рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цену» денег; во-вторых, это сеть институтов, обеспечивающих взаимодействие спроса и предложения денег.

Спрос на деньги представлен спросом на деньги для заключения сделок купли-продажи (транзакционный или операционный спрос) и спросом на деньги как средство приобретения прочих финансовых активов (прежде всего облигаций и акций) – спекулятивный спрос. Из транзакционного и спекулятивного спроса складывается общий (совокупный) спрос на деньги.

Транзакционный спрос не зависит от уровня процентной ставки, является функцией дохода и изображается вертикальной линией. Спекулятивный спрос обратно пропорционален уровню процентной ставки.



Предложение денег – это то количество денег, которое находится за пределами банковской системы (агрегат M_0). Предложение денег регулируется банковской системой, прежде всего, Центральным банком, и не зависит от уровня процентной ставки.



Равновесие на денежном рынке устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения под влиянием изменения процентной ставки и динамики цен на облигации.

При сокращении предложения денег нехватка денег заставляет часть рыночных агентов продавать облигации, что понижает их цену и вызывает рост процентной ставки.

Наоборот, при росте денежного предложения излишек денег побуждает субъектов рынка вкладывать их в облигации, что приводит к повышению цен на них и снижению процентной ставки.

Для характеристики предложения денег рассмотрим структуру денежной массы, под которой понимается совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике.

В структуре денежной массы выделяется ряд денежных агрегатов. Агрегат M_0 включает наличные деньги в обращении. Агрегат M_1 объединяет агрегат M_0 и деньги на текущих счетах (счетах «до востребования»). Агрегат M_2 включает агрегат M_1 и деньги на срочных и сберегательных счетах коммерческих банков, а также депозиты в специализированных финансовых институтах. Агрегат M_3 включает агрегат M_2 и депозитные сертификаты банков, облигации государственного займа, другие ценные бумаги государства и коммерческих банков.

13.2. Кредитная система.

Кредитная система – это, во-первых, комплекс кредитно-финансовых учреждений, а во-вторых, совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования.

В современной кредитной системе выделяются три основных звена: Центральный банк; коммерческие банки; специализированные кредитно-финансовые институты. Кредитная система – более широкое и емкое понятие, чем банковская система, включающая лишь совокупность банков, действующих в стране.

Главенствующее положение в кредитной системе занимает Центральный банк, который, как правило, принадлежит государству и является важнейшим орудием макроэкономического регулирования экономики.

К специализированным кредитно-финансовым институтам относятся кредитные союзы и кооперативы, финансовые и трастовые компании, страховые компании, частные пенсионные фонды, ссудо-сберегательные ассоциации, инвестиционные фонды, ломбарды и другие учреждения. Они аккумулируют средства населения и юридических лиц, осуществляют кредитование предприятий и граждан, выступают посредниками на рынке межбанковских кредитов, выполняют доверительные операции.

13.3. Национальный банк, его функции и инструменты денежно-кредитной политики.

Национальный (Центральный) банк – это банк, наделенный монопольным правом эмиссии банкнот, регулирования денежного обращения, кредита и валютного курса.

В современных условиях центральный банк выполняет функции эмиссионного центра страны, валютного центра, банка банков и расчетного центра, банка правительства, центра денежно-кредитного регулирования экономики.

Функция эмиссионного центра заключается в том, что центральные банки обладают монопольным правом на выпуск банкнот.

Функция валютного центра заключается в том, что: 1) в центральных банках сосредоточены золотовалютные резервы; 2) они осуществляют валютное регулирование, используя такие методы как учетная (дисконтная) политика и валютная интервенция (валютная интервенция – это вмешательство центрального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты); 3) центральный банк представляет всю страну в международных и региональных валютно-финансовых организациях.

Центральный банк выполняет функцию банка банков и расчетного центра, поскольку его главной клиентурой являются не торгово-промышленные предприятия и население, а кредитные учреждения, в основном коммерческие банки. Он является для них кредитором последней инстанции, осуществляет контроль и надзор над банками, является регулирующим, контролирующим, исследовательским и информационным центром кредитной системы страны.

Как банк правительства Центральный банк осуществляет исполнение государственного бюджета по доходам и расходам, а также является агентом государства по размещению государственного долга.

Кредитно-денежная (монетарная) политика представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых Центральным банком в целях регулирования деловой активности путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

Основными инструментами денежно-кредитной политики являются: операции на открытом рынке; учетно-процентная (дисконтная) политика; регулирование обязательной нормы банковского резервирования.

Операции на открытом рынке – продажа или покупка центральным банком государственных ценных бумаг. Покупка ценных бумаг способствует росту денежного предложения, продажа – снижению.

Учетно-процентная (дисконтная) политика заключается в регулировании величины учетной процентной ставки (дисконта), по которой коммерческие банки могут заимствовать денежные средства у центрального банка. В зависимости от уровня учетного процента строится система процентных ставок коммерческих банков, происходит удорожание или удешевление кредита вообще и тем самым создаются условия для ограничения или расширения денежной массы. При повышении учетной ставки удорожается кредит и снижается предложение денег в экономике. При снижении учетной ставки происходят обратные процессы.

Обязательные резервы – это часть суммы депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном банке (в настоящее время в ряде стран на резервные вклады начисляются небольшие проценты). Величина резервов во многом определяет кредитные возможности коммерческих банков. Увеличивая или уменьшая официальные резервные требования, центральный банк регулирует кредитную активность банков и тем самым контролирует предложение денег.

Существует две разновидности денежно-кредитной политики: мягкая денежно-кредитная политика (политика «дешевых денег»), которая направлена на стимулирование экономики через рост денежной массы и снижение процентных ставок, и жесткая денежно-кредитная политика (политика «дорогих денег»), которая носит рестриктивный (ограничительный) характер, сдерживает рост денежной массы и может использоваться для противодействия инфляции.

Политика дешевых денег характерна, как правило, для ситуации экономического спада и высокого уровня безработицы. Она включает следующие мероприятия: уменьшение учетной ставки; покупка Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке; уменьшение нормы обязательных резервов.

Политика дорогих денег проводится на фазе бума и включает следующие мероприятия: повышение учетной ставки; продажу Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке; увеличение нормы обязательных резервов.

13.4. Коммерческие банки и их операции.

Коммерческий банк – это учреждение, которое привлекает денежные средства юридических и физических лиц и от своего имени размещает их на условиях возвратности, платности и срочности, а также осуществляет расчетные, комиссионно-посреднические и иные операции.

Существуют различные критерии классификации коммерческих банков. В частности, по объему и разнообразию операций выделяются универсальные коммерческие банки, которые осуществляют разнообразные виды операций, и специализированные банки. К числу последних относятся: ипотечные банки, кредитующие под залог недвижимости; земельные банки, занимающиеся кредитованием под залог земельных участков; инвестиционные банки, осуществляющие операции по выпуску и размещению корпоративных ценных бумаг.

Операции коммерческих банков подразделяются на две основные группы: пассивные – операции по привлечению средств и активные – операции по их размещению.

К пассивным операциям относятся:

– прием вкладов (депозитов);

- открытие и ведение счетов клиентов (в том числе банков-корреспондентов);
- выпуск собственных ценных бумаг (акций, облигаций), финансовых инструментов (векселей, депозитных и сберегательных сертификатов);
- получение межбанковских кредитов, в том числе централизованных кредитных ресурсов.

Главным видом пассивных операций являются депозитные. Депозит (вклад) – это денежные средства, переданные в банк их собственником для хранения на определенных условиях. Существует два основных вида депозитов: вклады до востребования, которые предназначены для осуществления текущих расчетов и в любой момент могут быть полностью или частично востребованы, и срочные вклады – денежные средства, зачисляемые на депозитные счета на строго оговоренный срок с выплатой процента.

Разновидностью срочного вклада является депозитный или сберегательный сертификат – письменное свидетельство банка о внесении денежных средств, которое дает право вкладчику на получение по окончании установленного срока суммы вклада и процентов по нему.

Среди активных операций коммерческих банков выделяют: ссудные (включая факторинговые и лизинговые сделки), инвестиции в ценные бумаги, кассовые и прочие.

Факторинг представляет собой переуступку банку не оплаченных долговых требований, возникающих между контрагентами в процессе реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Лизинговые операции заключаются в предоставлении на условиях аренды на долгосрочный период машин, оборудования, недвижимости и других элементов основного капитала предприятиям-арендаторам.

Содержание кассовых операций состоит в приеме, выдаче и хранении денежных средств.

С ссудными операциями связано мультиплицированное расширение денежного предложения (банковских депозитов) (так называемое создание денег). Если в какой-либо банк поступают денежные средства, то он может выдать за счет этих средств кредит, который будет в качестве депозита помещен в другой банк и т.д.

Максимальное количество денег, создаваемое банковской системой, равно произведению избыточных резервов и денежного мультипликатора. Денежный мультипликатор = $1 / \text{норма резервирования}$. Избыточные резервы – это активы, которые коммерческий банк может использовать для кредитования. Максимальный прирост денежной массы = первоначальный прирост депозитов \times денежный мультипликатор.

13.5. Кредит и его формы.

Кредит – это система экономических отношений, выражающаяся в движении имущества или денежного капитала, предоставляемых в ссуду на условиях срочности, возвратности и платности.

Основными формами кредита являются коммерческий и банковский.

Коммерческий кредит – это кредит, предоставляемый предпринимателями друг другу в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. В большинстве случаев он оформляется векселем. Его объект – товарный капитал. Цель – ускорить реализацию товаров и заключенной в них прибыли.

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) любым хозяйственным субъектам в виде денежных ссуд. В современных условиях это основной вид кредита. Его объект – денежный капитал. Он преодолевает границы коммерческого кредита по направлению, срокам и суммам сделок.

Другими формами кредита являются:

- потребительский предоставляется потребителям в форме коммерческого (продажа товаров с отсрочкой платежа) и банковского кредита (ссуды на потребительские цели);

- сельскохозяйственный кредит выдается банками на длительный срок для покрытия крупных капиталовложений в сельскохозяйственное производство, как правило, под обеспечение недвижимостью;
- ипотечный кредит – это долгосрочные ссуды под залог недвижимости (земли, производственных или жилых зданий);
- государственный – это совокупность кредитных отношений, в которых заемщиком или кредитором выступает государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам;
- международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Он предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заемщиками являются банки, частные фирмы, государства, международные и региональные организации.

Основные функции кредита:

- перераспределительная – состоит в том, что благодаря кредиту происходит перераспределение временно свободных денежных средств между сферами хозяйственной деятельности;
- экономия издержек обращения;
- ускорение концентрации и централизации капитала;
- ускорение научно-технического прогресса.

13.6. Рынок ценных бумаг.

Ценная бумага – это денежный документ, который удостоверяет отношения совладения или займа между ее владельцем и эмитентом. Эмитент – это лицо, выпускающее ценные бумаги. Лица, приобретающие ценные бумаги, – инвесторы.

Рынок ценных бумаг – это система экономических отношений между продавцами и покупателями ценных бумаг.

Первичный рынок – это рынок, на котором происходит первичное размещение ценных бумаг.

Вторичный рынок – это рынок, на котором происходит обращение ценных бумаг.

Биржевой рынок представлен обращением ценных бумаг на биржах.

Внебиржевой рынок охватывает обращение ценных бумаг вне бирж.

Фондовая биржа представляет собой организованный рынок ценных бумаг. Фондовая биржа – это организация, предметом деятельности которой являются обеспечение необходимых условий нормального обращения ценных бумаг, определение их рыночных цен и распространение информации о них, поддержание высокого уровня профессионализма участников рынка ценных бумаг.

Основные виды ценных бумаг.

Акция – это ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом в обращение, которая подтверждает, что ее владелец внес определенную сумму денег в капитал данного общества и имеет право получать ежегодный доход из его прибыли в виде дивидендов и участвовать в его управлении.

Простые (обыкновенные) акции дают право на получение дивидендов и на участие в управлении обществом.

Привилегированные акции гарантируют владельцам фиксированный дивиденд, который не зависит от прибыли общества, но не дают права на участие в управлении обществом.

Облигация – это срочная долговая ценная бумага, которая удостоверяет отношение займа между ее владельцем и эмитентом и обеспечивает выплату ее владельцу номинальной стоимости и дохода в виде процентов.

Вексель – это долговое обязательство, которое дает его владельцу безусловное право требовать уплаты обозначенной в нем суммы денег от лица, обязанного по векселю.

Цена, по которой осуществляется торговля ценными бумагами, называется курсом ценных бумаг.

Тема 14. Финансы и финансовая система.

14.1. Сущность и функции финансов. Структура финансовой системы.

Финансы – это система экономических отношений по формированию и использованию централизованных и децентрализованных фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового национального продукта и национального дохода.

Финансы выполняют две основные функции: распределительную и контрольную.

Распределительная функция связана с первичным распределением национального дохода, формированием первичных доходов рыночных субъектов, его перераспределением между отраслями, регионами, производственной и непроизводственной сферами.

Первичные доходы делятся на две группы:

- 1) зарплата рабочих, служащих, доходы фермеров, крестьян, занятых в сфере материального производства;
- 2) доходы предприятий сферы материального производства.

В результате перераспределения образуются вторичные, или производные доходы. Это доходы, полученные в отраслях непроизводственной сферы, налоги (подходный налог с физических лиц и др.). Вторичные доходы служат для формирования конечных пропорций использования национального дохода.

Контрольная функция заключается в том, что с их помощью общество контролирует все фазы движения общественного продукта, выявляя диспропорции и неэффективное использование финансовых средств.

Помимо распределительной и контрольной функций, финансы выполняют также регулирующую функцию. Эта функция связана с вмешательством государства через финансы (государственные расходы, налоги, государственный кредит) в процесс воспроизводства.

Финансовая система – это совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств.

В структуре финансовой системы выделяют следующие звенья финансовых отношений:

- государственную бюджетную систему;
- внебюджетные специальные фонды;
- государственный кредит;
- фонды страхования;

- финансы предприятий различных форм собственности.
Главным звеном финансовой системы является государственный бюджет.

14.2. Государственный бюджет и бюджетный дефицит.

Государственный бюджет представляет собой основной финансовый план государства на текущий год, имеющий силу закона.

Основные функции государственного бюджета:

- фискальная – предполагает формирование финансовых средств государства;
- распределительная – состоит в концентрации денежных средств и их использовании для нужд государства;
- контрольная предполагает контроль за образованием и использованием централизованного фонда денежных средств;
- социальная состоит в финансовом обеспечении социальной политики.

Бюджет состоит из двух частей: доходной и расходной. До перехода на рыночные отношения доходы государственного бюджета СССР базировались на денежных накоплениях государственных предприятий. Они занимали более 90% общей суммы доходов бюджета и в основном состояли из двух платежей - налога с оборота и платежей из прибыли. В рыночной экономике основными доходами государственного бюджета являются налоги.

По функциональному назначению расходы государственного бюджета классифицируются на расходы на финансирование народного хозяйства, социально-культурных мероприятий, обороны страны, содержание аппарата управления, на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности, на фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу, на расходы по обслуживанию государственного долга.

Все расходы бюджета состоят из текущих расходов и затрат капитального характера. Основная часть средств приходится на текущие расходы, включающие закупки товаров и услуг, оплату труда государственных служащих, начисления на заработную плату, платежи по внутренним займам и государственному внешнему долгу и др. Капитальные расходы включают капитальные вложения в основные фонды, капитальное строительство, капитальный ремонт.

В отличие от административно-командной экономики, в условиях рыночной трансформации резко сокращаются расходы на народное хозяйство, прежде всего на централизованные капитальные вложения.

Государственные расходы подвержены эффекту мультипликатора, а именно их увеличение вызывает рост равновесного объема производства на величину, равную произведению

государственных расходов и мультипликатора государственных расходов. Последний определяется как величина, обратная предельной склонности к сбережению.

В случае, когда расходы по размеру равны доходам, достигается баланс бюджета. Если расходы превышают доходы, имеет место бюджетный дефицит. В противоположной ситуации говорят о бюджетном профиците или излишке. Сумма непогашенных дефицитов госбюджета, накопленная за все время существования государства, называется государственным долгом.

Капитальный долг – это сумма непогашенных долговых обязательств государства, включая проценты.

Текущий долг – это расходы по выплатам кредиторам и по погашению обязательств, срок оплаты которых наступил.

Внутренний долг – это задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны.

Внешний долг – это задолженность государства иностранным гражданам, фирмам и учреждениям.

Под управлением государственным долгом понимается совокупность действий государства, связанных с изучением конъюнктуры на рынке ссудных капиталов, выпуском новых займов и выработкой его условий, с выплатой процентов по ранее выпущенным займам, конверсией и консолидацией займов, проведением мероприятий по определению ставок процента по государственному кредиту, а также погашением ранее выпущенных займов, срок действия которых истек.

Под конверсией понимается изменение условий займа, касающихся доходности, под консолидацией – изменение условий займа, касающихся сроков.

Погашение займов и выплата процентов производятся или из бюджетных средств, или путем рефинансирования, то есть выпуска новых займов для того, чтобы рассчитаться с держателями облигаций старого займа.

Существуют два основных способа финансирования бюджетного дефицита:

- 1) выпуск новых денег, или эмиссионный способ финансирования;
- 2) займы (внутренние и/или внешние), что принято называть неэмиссионным способом финансирования бюджетного дефицита.

Первый способ часто называют инфляционным, поскольку его следствием является рост денежной массы.

Основные причины устойчивых бюджетных дефицитов и увеличения государственного долга:

- 1) увеличение государственных расходов в военное время или в периоды других социальных конфликтов;

- 2) циклические спады;
- 3) сокращение налогов в целях стимулирования экономики (без соответствующей корректировки госрасходов).

Среди экономистов нет единой точки зрения относительно того, каким должен быть бюджет – сбалансированным или дефицитным. Существуют три подхода по этой проблеме:

1. Государственный бюджет должен ежегодно балансироваться, поскольку бюджетный дефицит порождает инфляцию, падение доходов и, в конечном счете, ведет страну к банкротству.
2. Бюджет должен балансироваться не ежегодно, а в пределах экономического цикла. Этот подход является теоретическим обоснованием антициклической политики правительства. В период спада с целью стимулирования производства должны снижаться налоги и увеличиваться государственные расходы. Образовавшийся дефицит бюджета должен быть покрыт в период подъема за счет повышения налогов и сокращения государственных расходов.
3. Проблема сбалансированности бюджета имеет второстепенную роль, а рост государственного долга не является фактором, который ведет к угрозе банкротства. Главное – сбалансированность экономики, полная занятость, устойчивые темпы экономического роста.

14.3. Налоговая система. Виды налогов. Кривая Лаффера.

Налоги – это обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц.

Основными категориями в налоговом законодательстве являются понятия объекта налогообложения и налоговой ставки. Объектом налогообложения называется имущество, на стоимость которого начисляется налог. Налоговая ставка представляет собой размер налога на единицу обложения.

По способу изъятия налоги подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются с непосредственного владельца объекта налогообложения.

Косвенные налоги, в отличие от прямых, уплачиваются конечным потребителем облагаемого налогом товара, а продавцы играют роль агентов по переводу полученных ими в счет уплаты налога средств государству.

По характеру начисления на объект обложения налоги подразделяются на прогрессивные, регрессивные и пропорциональные.

При прогрессивном налогообложении ставки налога увеличиваются по мере роста объекта налога.

Регрессивный налог – это налог, который в денежном выражении равен для всех плательщиков, то есть составляет большую часть низкого дохода и меньшую часть высокого дохода. Это, как правило, косвенные налоги.

Пропорциональный налог – это налог, при котором налоговая ставка остается неизменной, независимо от стоимости объекта обложения.

Налоги выполняют основные функции: фискальная, регулирующая и (пере)распределительная. Основная – фискальная, которая состоит в том, что налоги обеспечивают государство финансовыми ресурсами. Регулирующая состоит в том, что налоги выступают как регулятор экономики и могут существенно влиять на структуру национальной экономики и экономическое поведение людей. (Пере)распределительная функция проявляется в том, что государство перераспределяет собранные в бюджетах налоговые поступления в пользу требующих финансирования программ.

Совокупность налогов, действующих на территории страны, методы и принципы построения налогов называются налоговой системой.

А. Смит исходил из следующих главенствующих принципов налогообложения:

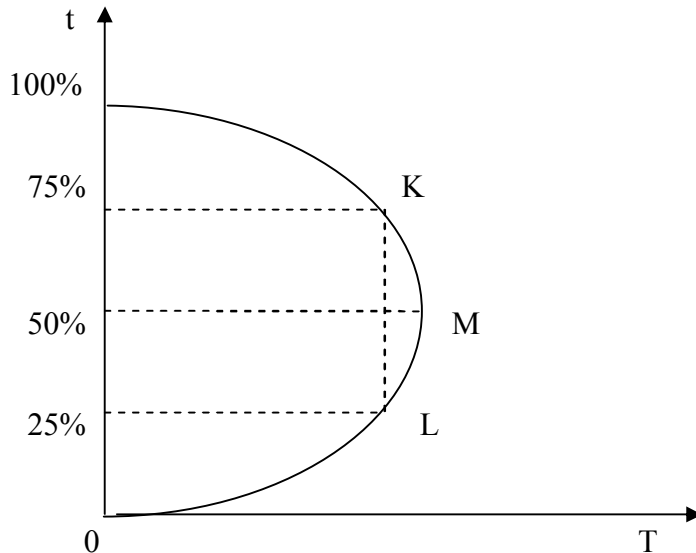
- всеобщность налогов и их пропорциональность доходу;
- определенность;
- простота и удобство;
- минимальные издержки, чтобы налог не ложился тяжким бременем на налогоплательщиков.

Выделяют также иные принципы налогообложения: однократность, стабильность, обязательность, справедливость; принцип получаемых благ, согласно которому налогоплательщики должны уплачивать налог пропорционально тем выгодам, которые они получают от государства; принцип платежеспособности, который предусматривает, что тяжесть налогового бремени должна зависеть от размера получаемого дохода, причем владелец более высокого дохода должен платить не только абсолютно, но и относительно более высокие налоги (= прогрессивный характер налогообложения); гибкость налоговой системы.

Важным является вопрос об оптимальном уровне налоговой ставки. В этой связи широкую известность приобрела кривая Лаффера по имени американского экономиста Артура Лаффера. Она описывает связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями в государственный бюджет.

Лаффер считал, что если ставка налогообложения выше оптимальной, то ее снижение может повысить стимулы к труду, сбережениям и инвестициям, что в целом должно привести к расширению налоговой базы. Снижение налоговых ставок, вызывая стимулы к расширению производства и занятости, уменьшит необходимость трансфертных выплат, а значит, умень-

шится социальная нагрузка на бюджет. Следовательно, если экономика находится в той области кривой Лаффера, которая выше точки оптимума, мероприятия по снижению налоговых ставок приведут к увеличению доходов госбюджета. Повышение же налоговых ставок целесообразно лишь в той области, которая находится ниже точки оптимума.



t – ставка налогообложения
T – доходы государственного бюджета

Тема 15. Государственное регулирование рыночной экономики и социальная политика государства.

15.1. Необходимость государственного регулирования экономики, его цели, основные направления и инструменты.

Рынок представляет собой хорошо отлаженный, несмотря на свой спонтанный характер, механизм, способный решать основные экономические задачи, стоящие перед обществом. Однако существуют ситуации, когда рыночный (ценовой) механизм не может эффективно распределить ресурсы и решать многие важные задачи общественного развития, что получило название «фиаско рынка». В таких ситуациях возможно и необходимо использование механизма государственного регулирования.

В рыночной экономике государство выполняет следующие экономические функции:

- эмиссия денег и обеспечение экономики необходимым их количеством;
- удовлетворение потребностей общества в «общественных» благах и услугах;
- регулирование так называемых внешних эффектов;
- создание правовой базы рыночной экономики;
- защита и активизация конкуренции;
- перераспределение доходов;

– стабилизация экономики и обеспечение экономического роста.

Общественные блага – это блага коллективного пользования, в потреблении которых участвуют все члены общества. Это оборона, образование, наука, культура и др.

Под внешними эффектами понимаются издержки или выгоды, получаемые лицами, непосредственно не участвующими в производстве или потреблении некоторых товаров или услуг. Например, внешние эффекты возникают вследствие загрязнения окружающей среды. Отрицательные внешние эффекты приводят к перепроизводству товаров, а положительные – к недопроизводству.

Защита и активизация конкуренции предполагают борьбу с проявлениями монополизма.

В условиях рыночной трансформации государство достаточно активно регулирует экономику путем стимулирования процессов ее обновления, создания предпосылок для развития и нормального функционирования рынка, в том числе за счет создания правовой базы, антимонопольного регулирования, социальной политики и т.д.

В переходной экономике необходим сложный баланс экономической политики, исключающий как возврат к методам тоталитарной экономики, так и практический уход государства с экономической арены в надежде на то, что рынок сам решит все проблемы.

Цели государственного регулирования экономики: 1) устойчивый экономический рост; 2) полная занятость; 3) стабильные цены; 4) бездефицитный госбюджет; 5) равновесие платежного баланса.

Важнейшие направления государственного регулирования экономики.

Государство воздействует на экономику с помощью системы инструментов, или регуляторов. Обычно выделяют три группы регуляторов.

I. Правовые регуляторы. Сюда относятся: определение и защита прав собственности, гарантии соблюдения контрактов, регулирование взаимоотношений между производителями, потребителями, поставщиками ресурсов, а также между наемными работниками и предпринимателями.

II. Административные регуляторы связаны с принуждением, прямым подчинением хозяйствующих субъектов решениям государственных органов. Например, это директивное регулирование цен, зарплаты, условий труда, валютное и антимонопольное регулирование. Эти регуляторы носят подчиненный характер по сравнению с экономическими регуляторами.

III. Экономические регуляторы – основные инструменты регулирования рыночной экономики. Без прямого вмешательства государства в деятельность субъектов рынка создается экономическая среда, которая заставляет предпринимателей действовать в желательном для государства русле. Экономические регуляторы делятся на меры прямого воздействия на экономику и косвенные регуляторы.

Меры прямого воздействия на экономику:

- 1) система государственных закупок или заказов;
- 2) целевое финансирование, например, финансирование региональных или целевых программ.

Косвенные регуляторы – это проведение государством определенной экономической политики: бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, амортизационной, валютной, таможенной и т.д.

Среди косвенных регуляторов особое место принадлежит экономическому программированию (или индикативному планированию). Если в административно-командной экономике носило директивный, то есть обязательный, то в рыночной экономике оно имеет рекомендательный характер, ориентирующий рыночных субъектов на определенные экономические перспективы.

15.2. Фискальная политика.

Фискальная политика – это политика государства в области налогообложения, бюджета, расходов.

Цели фискальной политики:

- сглаживание колебаний экономического цикла;
- стабилизация темпов экономического роста;
- достижение высокого уровня занятости;
- стабилизация уровня цен;
- достижение активного платежного баланса.

Типы фискальной политики:

1. Дискреционная – сознательное манипулирование налогами и расходами:

- общественные работы;
- изменения в трансфертных платежах;
- манипулирование налоговыми ставками.

Различают дискреционную стимулирующую и сдерживающую налогово-бюджетную политику.

Стимулирующая политика имеет своей целью преодоление циклического спада экономики и предполагает увеличение госрасходов, снижение налогов или комбинирование этих мер.

Сдерживающая налогово-бюджетная политика имеет своей целью ограничение циклического подъема экономики и предполагает снижение госрасходов, увеличение налогов или комбинирование этих мер.

2. Автоматическая – изменение в уровне государственных расходов и налогов, которые вводятся автоматически, независимо от принятия решений правительством:

- изменения в налоговых поступлениях;
- пособия по безработице и другие социальные выплаты;
- субсидии фермерам.

Автоматическая налогово-бюджетная политика является результатом действия автоматических, или встроенных стабилизаторов. Встроенный стабилизатор – это любая мера, которая имеет тенденцию увеличивать дефицит государственного бюджета (или сокращать его положительное сальдо) в период спада и увеличить его положительное сальдо (или уменьшить его дефицит) в период инфляции без необходимости принятия каких-либо специальных шагов со стороны политиков. Бюджетные дефициты оказывают стимулирующее воздействие, а бюджетные профициты (излишки) – сдерживающее воздействие на экономику. Бюджетный дефицит помогает бороться со спадом (безработицей), а бюджетный профицит – бороться с перегревом экономики, с инфляцией.

15.3. Социальная политика государства.

Социальная политика государства – это действия правительства, направленные на распределение и перераспределение доходов различных членов и групп общества. Это определение в узком смысле. В широком смысле социальная политика – это одно из направлений макроэкономического регулирования, призванное обеспечить социальную стабильность общества и создать, насколько это возможно, одинаковые «стартовые условия» для граждан страны.

С точки зрения воспроизводственного процесса, распределение – это разделение ВВП, НДС, прибыли на отдельные части, имеющие адресное значение.

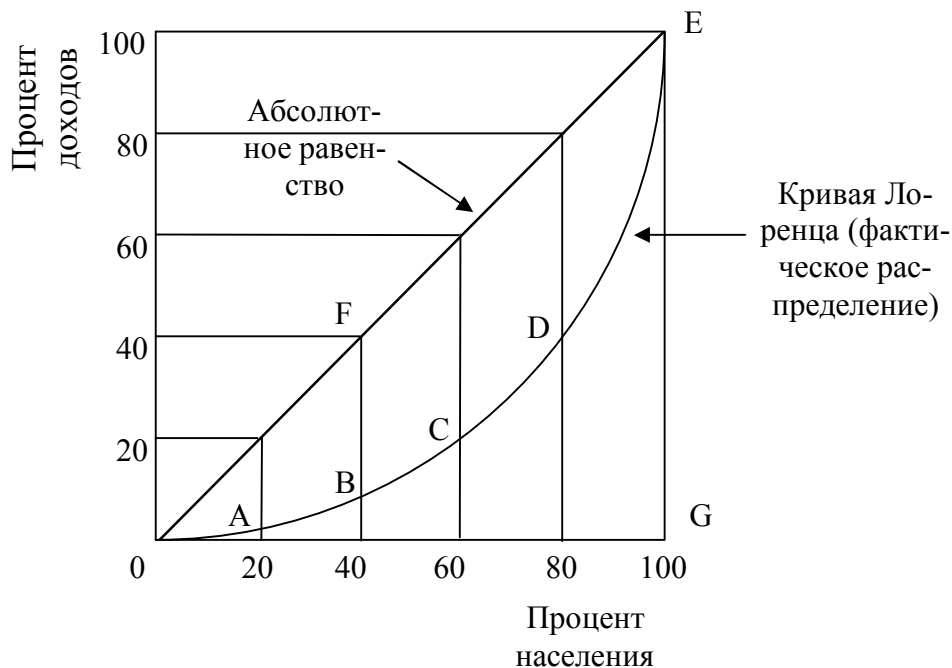
Первичное распределение включает заработную плату, косвенные налоги и взносы в фонд социального страхования.

Вторичное распределение включает прямые налоги, социальные выплаты, дивиденды и субсидии.

Характерной чертой рыночной экономики является неравенство в распределении доходов.

В основе его в конечном счете лежат различия в способностях, образовании, профессиональном опыте. Важным фактором неравенства является неравномерное распределение собственности на ценные бумаги (акции, облигации) и недвижимое имущество. Нередко определенную роль играют везение, удача, доступ к ценной информации, риск, личные связи и т.д. Степень неравенства доходов в обществе чаще всего отражается с помощью кривой Лоренца и коэффициента Джини.

Кривая Лоренца показывает, сколько процентов от общих доходов населения страны фактически приходится на долю 20, 40, 60 и 80% населения.



Уровень неравенства определяется с помощью коэффициента Джини. Он рассчитывается как отношение площади фигуры $OABCFE$ к площади треугольника OEG . Чем он больше, тем больше неравенство.

В большинстве развитых стран правительство активно участвует в распределении доходов. В этих целях применяются прогрессивное налогообложение, трансфертные платежи в пользу наименее обеспеченных слоев населения, программы социального страхования и государственной помощи бедным.

В результате политики перераспределения доходов кривая Лоренца сдвигается в сторону большего равенства. Такая политика оправдана в долговременной перспективе, так как дает возможность бедным получить образование и «выбиться в люди». Характерно, что в развитых странах принадлежность к бедным, богатым и среднему классу не является раз и навсегда заданной.

Вместе с тем слишком активное вмешательство государства в перераспределение и выравнивание доходов снижает эффективность производства, поскольку а) растущие налоги подавляют интерес состоятельных людей к хозяйственной деятельности, б) а у бедных, получающих все больше социальной помощи, ослабевают тяга к поиску работы и энергичному труду. Таким образом, налицо противоречие между эффективностью производства и равенством доходов.

Тема 16. Мировое хозяйство и международные экономические отношения.

16.1. Сущность и основные черты мирового хозяйства.

Мировое хозяйство – это совокупность национальных хозяйств различных стран, объединенных международным разделением труда, производственными, торговыми, финансовыми и научно-техническими связями.

Объективной основой формирования мирового хозяйства является международное разделение труда – процесс специализации стран, объединений, фирм на производстве отдельных видов продукции или их частей, а также кооперирование производителей для совместного выпуска конечной продукции.

В структуре мирового хозяйства выделяют:

- 1) мировой рынок товаров и услуг;
- 2) мировой рынок капиталов;
- 3) мировой рынок рабочей силы;
- 4) международную валютную систему;
- 5) международную финансово-кредитную систему;
- 6) мировой рынок информации;
- 7) мировой рынок НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок).

Кроме того, интернационализация интенсивно развивается в сфере информации, НИОКР, культуры. Формируется единое научно-информационное пространство.

Формы международных экономических отношений:

- 1) международная торговля;
- 2) международное движение капиталов;
- 3) международная миграция рабочей силы;
- 4) обмен в области науки и техники;
- 5) международные валютно-кредитные отношения.

Субъектами мирового хозяйства являются:

- государства с их народнохозяйственными комплексами;
- транснациональные корпорации;
- международные организации и институты.

16.2. Международные экономические организации.

В конце XX в. появилась тенденция к сосредоточению ключевых функций по регулированию и мониторингу важнейших процессов международной экономики в рамках небольшого количества организаций. Наиболее универсальными из них являются: Международный валютный фонд (МВФ), занимающийся макроэкономической политикой; Всемирная торговая организация (ВТО), согласовывающая торговую политику; Организация объединенных наций (ООН), последние годы все более направляющая свои усилия на социальные вопросы; и группа Мирового банка, концентрирующаяся на проблемах развития и структурных реформ. Эти организации возникли в конце 40-х гг. и выступают сегодня важнейшими центрами согласования экономической политики между странами. Для международных организаций характерно большое разнообразие. Они делятся на консультативные группы стран, обычно не имеющие жесткой организационной структуры; универсальные организации, охватывающие большинство стран мира; отраслевые организации, занимающиеся проблемами производства и торговли определенным товаром; региональные организации, концентрирующиеся на вопросах взаимного интереса обычно географически и экономически близких стран; финансовые организации, среди которых выделяются банки развития.

В международной экономике международные организации выполняют следующие основные функции: содействие, заключающееся в организации международных переговоров и конференций; наблюдение, включающее возможность определения и обнародования точки зре-

ния организации на те или иные проблемы, что является способом создания общественного мнения и оказания тем самым воздействия на экономическую политику страны; надзор, означающий обязательство стран предоставлять данные о своем экономическом положении и выслушивать рекомендации по существу текущего экономического развития; регулирование, опирающееся на принуждение стран к выполнению рекомендаций международного сообщества.

16.3. Международная торговля.

Международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Теория торговли с XVI до XIX в. выступала как теория меркантилизма. Современные теории международной торговли ведут свое начало от классической политэкономии А. Смита и Д. Риккардо. В соответствии с теорией абсолютных преимуществ А. Смита основой развития международной торговли является различие в абсолютных издержках при производстве товаров в разных странах. Страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками (в производстве которых они имеют абсолютное преимущество), и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками (в производстве которых преимущество принадлежит их торговым партнерам). Согласно теории сравнительных преимуществ Д. Риккардо, если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой. Современной модификацией теории сравнительных издержек является теория соотношения факторов производства. Ее основоположники – шведские экономисты Эли Хекшер и Бертил Олин. В соответствии с теоремой Хекшера-Олина, каждая страна экспортирует те фактороинтенсивные товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Государственное регулирование международной торговли. Существуют два типа торговой политики: протекционизм – политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов и свободная торговля (фритредерство) – открытая внешнеторговая политика, предполагающая свободное движение товаров и услуг между странами. Регулирование внешней торговли осуществляется с помощью тарифных и нетарифных методов. Таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях – при экспорте из данной страны.

Таможенная пошлина – это обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Нетарифные методы подразделяются на количественные методы, методы скрытого протекционизма и финансовые методы.

Количественные ограничения – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Количественные ограничения включают квотирование (контингентирование), лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

Квота – это количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

Лицензирование – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

«Добровольное» ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не

расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

Скрытые методы торговой политики весьма многочисленны. В частности, существуют:

- технические барьеры, которые состоят в том, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа;
- внутренние налоги и сборы, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке;
- политика в рамках государственных закупок, заключающаяся в требованиях от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных;
- требование о содержании местных компонентов состоит в законодательном установлении доли конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке.

В отличие от количественных и скрытых нетарифных методов, направленных на защиту внутреннего рынка от импорта, финансовые методы торговой политики имеют целью оказание поддержки отечественным экспортерам. Наиболее распространены среди них субсидии, кредитование и демпинг.

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку Национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

Субсидируются как отрасли, конкурирующие с импортом, так и национальные экспортеры.

Экспортное кредитование выступает в виде кредитов, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной; государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит); страхования экспортных рисков национальных экспортеров.

Демпинг – метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Для защиты от демпинга используются антидемпинговые пошлины.

Антидемпинговая пошлина – это временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

16.4. Международный обмен услугами.

Услуга – это целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека.

Услуга – это полезный эффект, представленный самой деятельностью человека.

В соответствии с подходом Мирового банка, услуги делятся на факторные и нефакторные.

Факторные услуги – это платежи, возникающие в связи с международным движением факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы (доходы на инвестиции, зарплата, выплаченная нерезидентам и др.).

Нефакторные услуги – остальные виды услуг (транспорт, путешествия и прочие нефинансовые услуги).

В структуре мирового экспорта услуг большую часть занимают международный транспорт и международные поездки.

Международный транспорт – это услуги всех видов транспорта (морского, трубопроводного, воздушного, наземного, речного и космического), оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны.

Международные поездки – это товары и услуги, приобретаемые путешественниками за рубежом, если они находятся там менее года и считаются нерезидентами.

Путешественник – это человек, находящийся менее года в стране, в которой он не является резидентом, если он не является сотрудником правительственного учреждения (посольства, военной базы) другой страны или членом его семьи и не работает на резидента.

В международной экономике путешественники считаются туристами, если они провели хотя бы одну ночь в стране посещения. Если они провели за границей меньше 24 часов, то они считаются экскурсантами.

Инструменты торговой политики в области торговли услугами подразделяются на: меры регулирования доступа на рынок, ограничивающие или запрещающие иностранным фирмам-производителям услуг оперировать на местном рынке, и изъятия из национального режима, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей услуг по сравнению с местными.

Меры регулирования доступа на рынок включают: ограничения на торговлю услугами; введение количественных квот на импорт иностранных услуг; ограничения на создание на внутреннем рынке филиалов иностранных компаний; ограничения на передвижение производителей и потребителей услуг.

Национальный режим – это режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц.

16.5. Мировой рынок ссудных капиталов.

Мировой рынок ссудных капиталов – это совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран.

В его структуре выделяются два основных сектора: мировой денежный рынок и мировой рынок капиталов.

Мировой денежный рынок объединяет спрос и предложение ссудного капитала, функционирующего в качестве международного покупательного и платежного средства. Это рынок краткосрочного капитала. Он обслуживает сферу обращения, главным образом международную торговлю.

Мировой рынок капиталов опосредует заимствования, осуществляемые на длительные сроки и в значительной мере используемые для финансирования капиталовложений. Мировой рынок капиталов обслуживает процесс расширенного воспроизводства в мировом масштабе.

В зависимости от конкретных форм заимствований в структуре этого рынка выделяют кредитный рынок и рынок ценных бумаг.

Под международной миграцией капитала понимается его перемещение из одной страны в другую. При этом различают вывоз (или экспорт) капитала и импорт (или ввоз) капитала.

Международное движение (миграция/экспорт) капитала приобретает различные конкретные формы.

По источникам происхождения выделяют официальный (государственный) и частный (негосударственный) капитал.

Официальный (государственный) капитал – это средства из государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению межправительственных организаций.

Частный (негосударственный) капитал – средства частных (негосударственных) фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению их руководящих органов и их объединений.

По характеру использования капитал делится на предпринимательский и ссудный капитал.

Предпринимательский капитал – средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. Это преимущественно частный капитал.

Ссудный капитал – средства, даваемые займы с целью получения процента. Это преимущественно официальный капитал.

По сроку вложения капитал делится на среднесрочный и долгосрочный, краткосрочный капитал.

Среднесрочный и долгосрочный капитал – вложения капитала сроком более чем на 1 год. Это преимущественно официальный ссудный и предпринимательский капитал в виде прямых инвестиций.

Краткосрочный капитал – это вложения капитала сроком менее чем на 1 год. Это преимущественно ссудный капитал в форме торговых кредитов.

Прямые инвестиции – это вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала. В основном это частный предпринимательский капитал.

Портфельные инвестиции – это вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Это также преимущественно частный предпринимательский капитал.

16.6. Международная миграция рабочей силы.

При изучении проблем международной миграции используются следующие основные понятия:

Миграция рабочей силы – это переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Иммиграция – это въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

Эмиграция – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

Миграционное сальдо – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

«Утечка мозгов» - международная миграция высококвалифицированных кадров.

Реэмиграция – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Миграция рабочей силы имеет как положительные, так и негативные стороны.

Для страны-донора:

– положительные стороны: 1) уменьшение безработицы и социальных выплат; 2) пополнение доходной части платежного баланса за счет денежных переводов эмигрантов; 3) приобщение работников к высокому уровню организации производства;

– негативные стороны: 1) утрата части трудовых ресурсов, обычно наиболее квалифицированных специалистов («утечка мозгов»); 2) утрата перспектив развития; 3) потеря части национального дохода и налоговых поступлений в госбюджет; 4) утрата капитальных затрат.

Для принимающих стран:

– положительные стороны: 1) увеличение доходов работодателей за счет более дешевой иностранной рабочей силы; 2) рост национального дохода, экономия расходов на образование и обучение людей;

– негативная сторона: возможные социальные конфликты между местным населением и иммигрантами.

Экономические эффекты миграции состоят в выравнивании уровней оплаты труда в различных странах и возрастании совокупного объема мирового производства вследствие более эффективного использования трудовых ресурсов за счет их межстранового перераспределения.

Основным направлением иммиграции являются развитые страны, а источником эмиграции – развивающиеся.

Государственное регулирование международного рынка труда осуществляется на основе национального законодательства принимающих стран и стран, экспортирующих рабочую силу,

а также на основе межгосударственных и межведомственных соглашений между ними. Регулирование осуществляется путем принятия программ, направленных на ограничение иммиграции или стимулирование реэмиграции. Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Отсев нежелательных иммигрантов осуществляется на основе требований к квалификации, образованию, возрасту, состоянию здоровья, и осуществляется на основе количественного и географического квотирования, прямых и косвенных запретов на въезд, временных и иных ограничений. Реэмиграция стимулируется путем выплаты материальной компенсации уезжающим иммигрантам, создания рабочих мест, профессиональной подготовки иммигрантов, оказания экономической помощи странам массовой эмиграции.

16.7. Международная интеграция.

Экономическая интеграция – это процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами. Ее предпосылками являются сопоставимость уровней рыночного развития участвующих стран, их географическая близость, общность стоящих перед ними проблем, стремление ускорить рыночные реформы и не остаться в стороне от идущих интеграционных процессов. Интеграционные группировки создаются в целях использования преимуществ объединенного рынка, создания благоприятных внешних условий для национального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по экономическим вопросам, обмена опытом рыночных реформ и поддержки национальной промышленности и сельского хозяйства.

Основные этапы развития интеграционного процесса:

Этап/уровень интеграции	Характерные черты
1. Преференциальное торговое соглашение	Страны предоставляют более благоприятный режим друг другу, чем третьим странам
2. Зона свободной торговли	Полная отмена таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами
3. Таможенный союз	Согласованная отмена национальных таможенных тарифов и введение общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования в отношении третьих стран
4. Общий рынок	Свободное движение не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала и рабочей силы
5. Экономический союз	Координация макроэкономической политики и унификация законодательств в ключевых областях – валютной, бюджетной, денежной
6. Политический союз (существование принципиально возможно)	Передача национальными правительствами большей части своих функций в отношениях с третьими странами надгосударственным органам

Экономический эффект интеграции прежде всего обеспечивается за счет таких факторов как: 1) улучшение условий торговли для объединившихся стран; устранение взаимных торговых барьеров; единый внешний тариф, равнозащищающий их от других стран; общий режим регулирования цен в сельском хозяйстве и т.д.; 2) многократное увеличение емкости единых рынков, что дает экономию на масштабах производства и снижение издержек; 3) рациональное перераспределение капиталов и трудовых ресурсов между странами; 4) рациональное объединение усилий в НИОКР и ускорении НТП; 5) рационализация валютных отношений и т.д.

Наиболее развитой интеграционной группировкой в мире является Европейский союз (ЕС), который прошел все основные этапы интеграционного процесса и в настоящее время находится на этапе развития и совершенствования экономического союза.

16.8. Международные валютные отношения.

Валюта в широком смысле слова – любой товар, способный выполнять денежную функцию средства обмена на международной арене, в узком – наличная часть денежной массы, циркулирующая из рук в руки в форме денежных банкнот и монет.

С точки зрения принадлежности валюта разделяется на национальную (законное платежное средство на территории выпускающих ее стран) и иностранную (платежное средство других стран, законно или незаконно используемое на территории данной страны).

Различают следующие виды иностранных валют:

– резервная валюта – валюта(ы), в которой(ых) страны держат свои ликвидные международные резервные активы, используемые для покрытия отрицательного сальдо платежного баланса;

– свободно используемая валюта – валюта, которая широко используется для осуществления платежей по международным сделкам и активно продается и покупается на главных валютных рынках. Это более узкое понятие, характеризующее степень конвертируемости валют. В практических целях свободно используемыми считаются только четыре валюты: доллар США, японская иена, английский фунт стерлингов и евро;

– твердая валюта – это валюта, которая характеризуется стабильным валютным курсом, движения которого следуют в основном фундаментальным макроэкономическим закономерностям. Стабильность валютного курса – только одна из важных предпосылок конвертируемости валюты.

Конвертируемость валюты – это способность резидентов и нерезидентов свободно, без всяких ограничений, обменивать национальную валюту на иностранную и использовать иностранную валюту в сделках с реальными и финансовыми активами.

Различают полную и частичную конвертируемость.

Полная конвертируемость означает отсутствие каких-либо ограничений для национальных и иностранных владельцев валюты данной страны на ее ввоз-вывоз или перевод за границу при совершении любых операций в любое время.

Частичная конвертируемость указывает на определенные валютные ограничения, которые распространяются на субъекты, объекты и зоны обратимости.

С точки зрения резидентов различают внутреннюю и внешнюю конвертируемость.

Внутренняя конвертируемость – это право резидентов покупать, иметь и совершать операции внутри страны с активами в форме валюты и банковских депозитов, деноминированных в иностранной валюте.

Внешняя конвертируемость – право резидентов совершать операции с иностранной валютой с нерезидентами.

Резидент – физическое или юридическое лицо, находящееся в стране более года.

Нерезидент – лицо, находящееся в стране менее года или располагающееся за ее пределами.

Внутренняя конвертируемость может стать причиной возникновения параллельного обращения валют – использования одной или нескольких иностранных валют в денежной системе государства наряду с национальной валютой, признаваемой законным платежным средством, которое может принять форму валютного замещения или долларизации.

Валютное замещение – это использование иностранной валюты только в качестве средства обращения.

Долларизация – использование иностранной валюты в качестве средства обращения, единицы расчета и средства сбережения.

Валютный курс и его разновидности.

Валютный курс – это цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты.

Способ определения валютного курса называется валютной котировкой. Она может быть прямой, когда курс единицы национальной валюты выражается определенным количеством единиц иностранной валюты, и косвенной – в обратном случае. Кросс-котировка – выражение курсов двух валют друг к другу через курс каждой из них по отношению к третьей валюте, обычно доллару США.

По временному горизонту валютные курсы делятся на спот-курс, по которому валюты обмениваются друг на друга в течение не более двух рабочих дней с момента достижения соглашения о котировке курса, и форвардный курс, по которому обмениваются валюты в определенный момент в будущем.

Для выяснения реальных тенденций движения валютного курса используются его расчетные виды: номинальный – текущая валютная котировка и реальный – номинальный курс, пересчитанный с учетом инфляции.

По степени жесткости определения валютные курсы делятся на фиксированные, предусматривающие жестко установленное соотношение между валютами; ограниченно гибкие курсы, предполагающие возможность плавания курса в определенных пределах, и плавающие под воздействием спроса и предложения.

Гибридными видами валютного курса, сочетающими элементы фиксированных и плавающих курсов, являются валютный коридор, ползущая фиксация и управляемое плавание.

Валютный коридор – установленные пределы колебания валютного курса, которые государство обязуется поддерживать.

Ползущая фиксация – механизм установления валютного курса как процента колебаний вокруг центрального паритета, предусматривающий регулярное его изменение на определенную величину.

Управляемое плавание – политика управления валютным курсом с помощью валютных интервенций, предусматривающих скупку или продажу иностранной валюты.

Валютная интервенция – это вмешательство центрального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты.

Паритетная стоимость – это зафиксированное соотношение между валютами.

Иностранная валюта, как и любой другой товар, имеет цену, которая устанавливается на валютном рынке под воздействием спроса и предложения. Спрос на нее возникает в основном в силу необходимости оплачивать импортные товары, приобретать иностранные ценные бумаги и другие активы, а ее предложение – из-за получения доходов от экспорта, а также приобретения иностранцами национальных ценных бумаг и прочих активов. Под воздействием колебаний спроса и предложения валютный курс изменяется. При режиме плавающего курса снижение курса национальной валюты называется ее обесценением, а повышение – подорожанием. При режиме фиксированного курса снижение курса национальной валюты называется девальвацией, а повышение – ревальвацией. При этом изменение плавающего курса происходит автоматически, а фиксированного – по решению государственных органов. Номинальное изменение валютного курса в ту или иную сторону с поправкой на темпы инфляции у себя в стране и в странах – основных торговых партнерах считается реальным изменением валютного курса, а в наиболее часто встречающемся случае его снижения – реальной девальвацией.

Снижение реального курса национальной валюты приводит к снижению выраженной в иностранной валюте цены национальных товаров, ценных бумаг и других активов, росту экспорта товаров и увеличению импорта капитала. Рост реального валютного курса приводит к росту цены национальных товаров на мировом рынке, ценных бумаг и других активов, росту импорта товаров и экспорта капитала.

Валютные курсы формируются на мировом рынке под влиянием многочисленных факторов, которые подразделяются на долго-, средне- и краткосрочные. К долгосрочным факторам относятся те, что определяют основные характеристики денежных единиц: уровень производи-

тельности труда в той или иной стране, долгосрочные темпы роста ВВП, место и роль страны в мировой торговле и зарубежных инвестициях. Эти факторы формируют долгосрочные пропорции обмена между денежной массой и массой товаров и услуг, то есть покупательную способность денег, которая лежит в основе валютного курса. Среднесрочные факторы – это состояние платежного баланса страны по текущим операциям, сальдо баланса движения долгосрочных капиталов, уровень процентных ставок по депозитам, разница в темпах роста внутренних цен в тех или иных странах, а также состояние государственных финансов. Краткосрочными считаются психологические факторы, влияющие на функционирование валютных рынков. Это, например, мнение крупных банкиров, валютных дилеров, управляющих валютными отделами ведущих компаний о перспективах динамики курса той или иной валюты, дезинформация. К этой группе факторов относятся также правительственные и банковские интервенции на валютных рынках.

16.9. Платежный баланс.

Платежный баланс – систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны (домашними хозяйствами, фирмами и правительством) и остальным миром в течение определенного периода времени (обычно года).

Резидент – любое лицо, проживающее в данной стране более одного года независимо от его гражданства (подданства) и паспортного статуса. Работники посольств и военные всегда являются резидентами только своей страны, независимо от срока их пребывания за рубежом.

Макроэкономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в лаконичной форме отражать состояние международных экономических отношений данной страны с ее зарубежными партнерами, являясь индикатором для выбора кредитно-денежной, валютной, бюджетно-налоговой, внешнеторговой политики и управления государственной задолженностью.

Экономические сделки представляют собой любой обмен стоимости, то есть акт, в котором передается право собственности на товар, оказывается экономическая услуга или право собственности на активы переходит от резидента данной страны к резиденту другой страны.

Любая сделка имеет две стороны и поэтому в платежном балансе реализуется принцип двойной записи. Основными статьями платежного баланса являются кредит и дебет.

Кредит – отток стоимостей, за которым должен последовать их компенсирующий приток в данную страну. В кредите отражается отток ценностей из страны, за которые впоследствии ее резиденты получают платежи в иностранной валюте.

Дебет – приток стоимостей в данную страну, за который ее резиденты должны впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, то есть расходовать иностранную валюту.

Общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета платежного баланса по определению. При этом внутри платежного баланса могут быть выделены несколько частей.

Все сделки между данной страной и остальным миром включают в себя текущие операции и операции с капиталом. Соответственно платежный баланс включает в себя три составные элемента:

- (1) счет текущих операций;
- (2) счет движения капитала и финансовых операций;
- (3) изменение официальных резервов.

Счет текущих операций включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком плюс), импорт (со знаком минус), чистые доходы от инвестиций и чистые текущие трансферты. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует собственно торговый баланс. В целом счет текущих операций выступает как расширенный торговый баланс.

Товарный экспорт (и все экспортотипичные операции) учитываются со знаком плюс и выступают как кредит потому, что создают запасы иностранной валюты в национальных бан-

ках. Наоборот, импорт (и все импортоподобные операции) учитываются в графе «дебет» со знаком минус потому, что они сокращают запасы иностранной валюты в стране.

Чистые факторные доходы из-за рубежа образуются в результате экспорто- и импортоподобных операций. Они включают в себя чистую оплату труда временных (сезонных, приграничных и т.д.) работников и чистые доходы от кредитных услуг, которые связаны с «экспортом» услуг вкладываемого за рубежом национального денежного капитала. Если национальный капитал, вложенный за рубежом, приносит бóльший объем процентов и дивидендов, чем иностранный капитал, инвестированный в данной стране, то чистые доходы от инвестиций окажутся положительными; в противном случае – отрицательными.

Чистые текущие трансферты включают переводы частных и государственных средств в другие страны (пенсии, подарки, денежные переводы за границу или безвозмездная гуманитарная помощь иностранным государствам).

Когда страна сталкивается с дефицитом баланса по текущим операциям, это означает, что ее расходы по оплате импорта превосходят доходы, полученные от экспорта. Этот дефицит финансируется либо с помощью зарубежных займов, либо путем продажи части активов иностранцам, что и отражается в счете движения капиталов. Эти сделки ведут к сокращению чистых зарубежных активов.

Чистые зарубежные активы – разность между величиной зарубежных активов, которыми владеют отечественные резиденты, и величиной национальных активов, которыми владеют иностранцы.

Положительное сальдо счета текущих операций противоположно дефициту: в этом случае страна получает иностранной валюты больше, чем тратит за границей, а следовательно, может предоставлять кредиты иностранцам или накапливать зарубежные активы.

В счете движения капитала и финансовых операций отражаются все международные сделки с активами: доходы от продажи акций, облигаций, недвижимости и т.д. иностранцам и расходы, возникающие в результате покупок активов за границей.

$$\text{Баланс движения капитала} = \text{Поступления от продажи активов} - \text{Расходы на покупку активов за границей}$$

Продажа иностранных активов увеличивает запасы иностранной валюты, а их покупка уменьшает их. Поэтому баланс движения капитала и финансовых операций показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами.

Положительное сальдо счета движения капитала и финансовых операций определяется как чистый приток капитала в страну. Наоборот, чистый отток (или вывоз капитала) возникает на фоне дефицита счета движения капитала и финансовых операций, когда расходы на покупки активов за границей превосходят доходы от их продажи за рубеж.

Обобщенная структура платежного баланса

I. Счет текущих операций	
1. Товарный экспорт	2. Товарный импорт
Сальдо баланса внешней торговли (торговый баланс)	
3. Экспорт услуг (доходы от иностранного туризма и т.д., исключая кредитные услуги)	4. Импорт услуг (платежи за туризм за рубежом и т.д., исключая кредитные услуги)
5. Чистые факторные доходы из-за рубежа	
6. Чистые текущие трансферты	
Сальдо баланса по текущим операциям	
II. Счет движения капитала и финансовых операций	
7. Приток капитала	8. Отток капитала
Сальдо баланса движения капитала и финансовых операций	

Сальдо баланса по текущим, капитальным и финансовым операциям
III. Изменение официальных резервов