

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ВИТЕБСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КУРС ЛЕКЦИЙ

для студентов неэкономических специальностей дневной и заочной
формы обучения

**ВИТЕБСК
2014**

УДК 330.1

ББК 65.01

Э 40

Рецензенты:

к.э.н., доц. кафедры «Экономическая теория и история» УО
«Витебская государственная академия ветеринарной медицины» С.Б.
Тарасевич;

к.э.н. доц. кафедры «Экономическая теория и маркетинг» УО
«Витебский государственный технологический университет» В.К. Егорова.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом УО
«ВГТУ», протокол № 8 от 04.12.2013.

Э 40 Экономическая теория : курс лекций / сост. : Н. А. Дубенецкий, И. Н.
Калиновская ; УО «ВГТУ». - Витебск, 2014. - 113 с.

ISBN 978-985-481-339-4

Курс лекций разработан в соответствии с программой интегрального модуля «Экономика» (учебная дисциплина «Экономическая теория») для неэкономических специальностей вузов и дает системное изложение экономических терминов и понятий. В курсе лекций представлен перечень тем и вопросов, раскрывающих закономерности функционирования рыночной экономики на микро- и макроуровнях.

Главной целью данного издания является формирование у студентов академических и социальных компетенций в экономической сфере.

Предлагаемый курс лекций рассчитан на студентов, изучающих экономическую теорию, и призван оказать помощь студентам в изучении программного материала, его систематизации и подготовке к практическим занятиям и экзамену.

УДК 330.1

ББК 65.01

ISBN 978-985-481-339-4

© Дубенецкий Н. А., 2014

© Калиновская И. Н., 2014

© УО ВГТУ», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД	7
1.1 Основные направления экономической мысли	7
1.2 Предмет и функции современной экономической теории	8
1.3 Методология экономической науки	9
2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ	10
2.1 Потребности: понятие и классификация	10
2.2 Блага: понятие и классификация	12
2.3 Производство и факторы производства (ресурсы)	14
2.4 Проблема выбора в экономике	16
2.5 Эффективность производства и ее виды	18
3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ	19
3.1 Понятие экономической системы и ее структура	19
3.2 Понятие собственности и ее экономическое значение. Разгосударствление и приватизация	21
3.3 Классификация экономических систем	24
4. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МОДЕЛИ	26
4.1 Рынок: понятие и функции. Конкуренция и ее экономическое значение	26
4.2 Структура и инфраструктура рынка	28
4.3 Виды рынков	30
5. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ	34
5.1 Спрос, закон спроса, неценовые факторы спроса	34
5.2 Предложение, закон предложения, неценовые факторы предложения	38
5.3 Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие	41
6. ПРОИЗВОДСТВО, ИЗДЕРЖКИ, ПРИБЫЛЬ	45
6.1 Фирма: понятие и организационно-правовые формы	45
6.2 Сущность и классификация издержек	48
6.3 Эффект масштаба производства	51
6.4 Доход и прибыль	52
7. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКАХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА	55
7.1 Рынок труда. Ценообразование на рынке труда	56
7.2 Рынок ссудного капитала и его структура. Кредитный рынок	58

7.3 Рынок ценных бумаг	60
7.4 Рынок земли. Рента	62
8. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ	64
8.1 Национальная экономика: понятие и структура	64
8.2 Система национальных счетов. Валовой внутренний продукт (ВВП): понятие и измерение	66
8.3 Цикличность экономического развития. Экономический кризис	68
8.4 Инфляция: понятие, измерение, виды	71
8.5 Безработица: понятие, измерение, виды	72
9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКАХ ТОВАРОВ И УСЛУГ	74
9.1 Совокупный спрос: понятие и закономерности	74
9.2 Совокупное предложение: понятие и закономерности	75
9.3 Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения. Макроэкономическое равновесие	76
10. РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА	78
10.1 Деньги и их функции	78
10.2 Банковская система: понятие и структура	80
10.3 Денежный рынок: понятие и структура	81
10.4 Государственный бюджет. Сбалансированность бюджета и государственный долг	83
10.5 Налоги: понятие, виды, функции	85
11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА	86
11.1 Фискальная политика: понятие, виды, инструменты	86
11.2 Кредитно-денежная политика: понятие, виды, инструменты	88
12. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	89
12.1 Экономический рост: понятие, показатели, виды	89
12.2 Факторы экономического роста	91
12.3 Экономический рост и устойчивое экономическое развитие	94
13. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	95
13.1 Доходы населения	96
13.2 Уровень жизни и его показатели	97
13.3 Факторы дифференциации доходов	98
13.4 Цели и задачи социальной политики современного государства	99
14. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО	100
14.1 Мировое хозяйство. Основные формы международных экономических отношений	100

14.2 Международная экономическая интеграция	103
14.3 Понятие и виды внешнеэкономической политики	104
14.4 Валютные отношения: понятие и виды. Валютные системы	108
ЛИТЕРАТУРА	111

Витебский государственный технологический университет

ВВЕДЕНИЕ

В связи с переходом национальной экономики Республики Беларусь к модели социально-ориентированной рыночной экономики, особое значение для студентов приобретает овладение знаниями, получаемыми при изучении курса «Экономическая теория».

Данный курс лекций разработан в соответствии с программой интегрального модуля «Экономика» (учебная дисциплина «Экономическая теория») для неэкономических специальностей вузов и дает системное изложение экономических терминов и понятий.

Основная проблема, которая нашла отражение в данном пособии, – закономерности функционирования рыночной экономики на микро- и макроуровнях.

Главной целью данного пособия является формирование у студентов академических и социальных компетенций в экономической сфере.

Предлагаемый курс лекций рассчитан на студентов, изучающих экономическую теорию, и призван оказать помощь студентам в изучении программного материала, его систематизации и подготовке к практическим занятиям и экзамену.

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД

Вопросы

- 1.1 Основные направления экономической мысли
- 1.2 Предмет и функции современной экономической теории
- 1.3 Методология экономической науки

1.1 Основные направления экономической мысли

История свидетельствует, что впервые понятие «экономика» употребил древнегреческий ученый Ксенофонт. Оно явилось производным от двух греческих слов: «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – закон, правило. Под экономикой Ксенофонт понимал науку о законах, или правилах, ведения хозяйства, которое в те времена представлялось как домашнее. Позднее другой знаменитый представитель Древней Греции Аристотель под экономикой стал подразумевать не только науку, но и само хозяйство, как объект изучения.

Двойкий смысл понятия «экономика» сохранился до сих пор. Хотя под экономикой, как хозяйством, понимается не только домашнее, но и региональное, национальное и мировое хозяйство. Соответственно, экономика как наука, отражая происшедшую в ней специализацию, может быть и региональной экономикой, и экономикой природопользования, и мировой экономикой и т. д. По существу, экономическая наука предстает как совокупность наук, изучающих как экономику в целом, так и ее отдельные и составные части.

Основные направления экономической теории в хронологическом порядке их возникновения и существования можно представить следующим образом: *меркантилизм* (XVI – XVII вв.), *физиократия* (XVIII в.), *классическая политическая экономия* (XVIII – XIX вв.), *марксизм* (50-е годы XIX – XXI вв.), *неоклассическая теория* (XIX – XXI вв.), *кейнсианство* (30-е годы XX – XXI вв.), *монетаризм* (60-е годы XX – XXI вв.), *неоклассический синтез* (60-е годы XX – XXI вв.). Классификация предложенных направлений по «рыночным» и «государственным» представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Классификация экономических теорий по критерию отношения к рыночной свободе

Теории, защищающие преимущественно рыночную экономику	Теории, защищающие государственное регулирование экономики
Физиократия	Меркантилизм
Классическая политэкономия	Марксизм
Неоклассическая теория	Кейнсианство
Монетаризм	Неоклассический синтез

1.2 Предмет и функции современной экономической теории

Предмет современной экономической теории понимается как совокупность проблем. К данным проблемам относятся:

- эффективность использования редких производственных ресурсов;
- экономический рост;
- безработица;
- инфляция;
- международное экономическое сотрудничество.

Проблемой эффективного использования редких ресурсов занимается *микроэкономика* – первая часть экономической теории. Проблемы экономического роста, безработицы, инфляции изучает *макроэкономика* – вторая часть экономической теории. Проблему международного экономического сотрудничества изучает *мировая экономика*.

Экономическая теория выполняет, по крайней мере, три функции: *гносеологическую (познавательную), методологическую, прагматическую (прикладную)*.

Гносеологическая функция состоит в том, что экономическая теория дает ответы на сформулированные проблемы и в этом смысле является программой действия или бездействия, если бездействие более безопасно, чем необоснованная активность. Если политики, действуя в соответствии с выводами теории, не добились прогнозируемых данной теорией результатов, они могут признать данную экономическую теорию ложной и заменить ее другой теорией.

Методологическая функция заключается в том, что с помощью понятийного аппарата этой науки можно осуществлять анализ конкретных экономических ситуаций. Другими словами, экономическая теория истолковывает (интерпретирует) исторически реальные для каждой страны экономические проблемы в особых, то есть присущих только для данной науки терминах.

Прагматическая функция имеет два аспекта (стороны). Первый аспект состоит в том, что экономическая теория позволяет избирателям научно разобраться в экономических платформах партий и кандидатов на высшие должности государственной власти. Второй аспект состоит в том, что экономическая теория позволяет разработать стандартную для любой страны экономическую политику.

Многие экономисты-теоретики считают, что любая экономическая теория выполняет и *идеологическую* функцию, то есть пропагандирует преимущественную значимость и ценность данной теории по сравнению с другими теориями, предлагает именно данную теорию взять в качестве нормативной модели для всех стран и народов. Многие западные теоретики не согласны с таким подходом. Они предлагают различать нормативную и позитивную экономические теории.

К *нормативной* экономической теории относится любая экономическая теория, которая считает, что только выводы данной теории являются объективными научными истинами. Поэтому научная экономическая политика должна разрабатываться только на базе данной теории.

К *позитивной* экономической теории относится такая экономическая теория, которая предлагает модель функционирования экономической системы, но не считает, что эта модель единственно научная и безальтернативная. Выбор той или иной модели экономической системы в демократическом обществе зависит от избирателей, от их моральных ценностей и пристрастий.

1.3 Методология экономической науки

В экономической теории используются как *общенаучные*, так и *специфические* методы исследования.

В основе любой теории лежит накопление фактов, которое позволяет в дальнейшем анализировать, сопоставлять, делать выводы. Эту роль выполняет *наблюдение*.

Статистический метод позволяет отобрать необходимые факты, полученные в ходе наблюдения, и накопить количественные показатели, которые характеризуют те или иные экономические явления. Статистические данные являются основой теоретического исследования, а также позволяют проверить правильность теоретических выводов.

Научная абстракция – это отвлечение внимания от второстепенных явлений и сосредоточение на главном. В результате такого анализа выводятся экономические категории, законы, строятся экономические модели.

Сочетание логического и исторического анализа. В соответствии с ним сначала собираются и изучаются факты реальной действительности и выделяются наиболее часто повторяющиеся. Факты собираются в их исторической последовательности, освобождаются от случайных явлений и формируется логика происходящего.

Индукция – это получение общих выводов на основе анализа отдельных фактов. *Дедукция* – применение общих положений к анализу отдельных фактов и явлений.

Анализ и синтез – это мысленное расчленение целого на отдельные части, изучение каждой из них (анализ), а затем – движение от отдельного к целостной характеристике предмета (синтез).

Системный анализ предполагает целостный, комплексный подход к рассмотрению явления, учитывающий проявление его различных свойств.

При невозможности экспериментальной проверки теоретических выводов на помощь приходит *моделирование*. *Модель* – это обобщения и предположения, оформленные математически.

Специфика экономического анализа или, другими словами, особенность методологии в микроэкономике заключается в том, что любую экономическую проблему надо представить как *рыночную ситуацию*. Если это удалось сделать, тогда любой рынок можно анализировать с помощью стандартных рыночных категорий спроса и предложения, которые в совокупности образуют так называемые «ножницы Маршалла».

В свою очередь, для анализа функций спроса и предложения используется так называемый «*маржинальный*» метод, который в своей сущности представляет творческое использование приемов дифференциального исчисления в решении конкретных экономических задач. Маржинализм, то есть использование понятийного аппарата предельных величин, таких как: предельная полезность, предельный продукт, предельные издержки и др., позволяет сделать экономические выводы, которые зачастую противоречат выводам, сделанных на основе линейного анализа экономических проблем.

Одним из специфических методов экономической теории является *агрегирование*, представляющее собой соединение отдельных единиц или данных в единый показатель агрегат. Например, в макроанализе все экономические субъекты, производящие товары и услуги и покупающие производственные ресурсы, объединяются в один агрегированный субъект – предприятия (фирмы). Помимо них в качестве макроэкономических агрегированных субъектов выделяют также домашние хозяйства и государство.

2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

Вопросы

- 2.1 Потребности: понятие и классификация
- 2.2 Блага: понятие и классификация
- 2.3 Производство и факторы производства (ресурсы)
- 2.4 Проблема выбора в экономике
- 2.5 Эффективность производства и ее виды

2.1 Потребности и ресурсы

В основе функционирования экономики как хозяйственной системы лежат потребности людей. *Потребность* есть ощущение недостатка в том, что доставляет удовлетворение. Потребности отдельных людей характеризуются как *личные*, которые подразделяются на физиологические, социальные и духовные. Подобное деление обусловлено биологической, социальной и духовной сущностью человека.

Физиологические потребности определены тем, что человек как представитель животного мира должен удовлетворять потребности в

энергетическом обеспечении своего организма, поддержании в нем необходимого обмена веществ, безопасности и т. д.

Будучи существом социальным, каждый человек занимает определенное место в обществе, общается с определенным кругом людей, а это рождает *потребности социального характера*. Например, возникает потребность в самоутверждении, общении, занятии политикой, благотворительностью и т. д.

Духовные потребности людей обусловлены внутренним миром человека, стремлением «уйти в себя», самоуглубиться, сконцентрироваться на том, что не связано с физиологическими и социальными потребностями. Такие потребности побуждают к занятию искусством, культурой, религией не ради удовлетворения физиологических и социальных нужд, а из внутреннего духовного побуждения, из стремления понять высший смысл своего существования.

В целом потребности людей можно представить в виде пирамиды, в основании которой лежат физиологические, а на ее вершине – духовные потребности. Потребности людей имеют тенденцию к росту. Устойчивость этой тенденции позволяет ученым говорить о существовании *закона возвышения потребностей*.

С точки зрения морали, нравственности, интересов развития человека как личности, потребности делят на: истинные и мнимые, разумные и неразумные, даже вредные для человека. Современная экономическая теория игнорирует подобное деление, принимая сам факт наличия потребностей, а их безграничный рост рассматривает как одну из основных аксиом.

Потребности, рождая желание обладать тем, что их может удовлетворить, выступают как исходный пункт экономической деятельности людей, поскольку лишь часть человеческих потребностей может быть непосредственно удовлетворена природным окружением. Большую их часть, причем всевозрастающую, людям приходится удовлетворять путем производства жизненных благ самим. Вот почему экономику можно рассматривать как *систему удовлетворения потребностей людей путем производства*.

Необходимость заниматься экономической деятельностью рождает *производственные потребности*. Эти потребности в том, что способно обеспечить процесс производства. Поскольку производство возникает вследствие необходимости удовлетворения личных потребностей, то можно говорить об его производном характере: рост личных потребностей предполагает рост производственных потребностей. Удовлетворение потребностей происходит в процессе потребления.

Наличие личных и производственных потребностей обуславливает деление потребления на: личное и производственное. *Личное потребление* обеспечивает удовлетворение личных потребностей, *производственное* – производственных.

2.2 Блага: понятие и классификация

Потребности удовлетворяются через потребление различных благ. *Благо* – это все то, что удовлетворяет потребность. Способность блага удовлетворять потребность характеризует его полезность. Полезность блага тем самым проявляется через потребление.

Полезность одного и того же блага может быть разной в зависимости от степени удовлетворения данной потребности. В этой связи наряду с общим понятием «полезность» существует понятие «предельная полезность». *Предельная полезность* – это полезность дополнительно потребляемого блага. Если под благом подразумевать стакан воды, то предельной может быть полезность первого стакана, с помощью которого утолена жажда. Если для удовлетворения потребности одного стакана оказалось недостаточно и выпит еще один стакан, то предельной будет полезность второго стакана.

Поскольку предельная полезность отражает степень удовлетворения соответствующей потребности, то она характеризуется убыванием по мере потребления дополнительной единицы блага. Так, относительно высока полезность первого стакана воды, утоляющей жажду летом. Полезность второго стакана точно такой же воды будет меньше, третьего – еще меньше, полезность четвертого может быть нулевой, а пятого – отрицательной. Эту устойчивую и повторяющуюся тенденцию характеризуют как *закон убывающей предельной полезности*. Следует помнить при этом, что закон убывания предельной полезности отражает связь между тем или иным благом и той потребностью, которую это благо должно удовлетворять.

Огромное многообразие потребностей удовлетворяется через *совокупную полезность*, под которой понимается полезность общего запаса потребляемых благ. Учет предельной полезности дает основание утверждать, что совокупная полезность запаса различных благ зависит не только от количества отдельных благ, образующих запас, но и от ассортимента, то есть состава и видов благ в этом запасе. Например, полезность двух запасов продуктов питания с одинаковой калорийностью может быть разной, если различен их ассортимент.

Полезность многих благ бывает сходной, в связи с чем есть возможность замещения одних благ другими. Если благо, например, маргарин, способно заменить другое (масло), то такое благо предстает как *субститут*, то есть *благозаменитель*.

Существуют также *комплементарные* – взаимодополняющие блага. Их полезность обеспечивается при совместном использовании. Например, полезность автомобиля проявляется в полной мере при наличии бензина, стол – стула и т. д.

Всю совокупность необходимых людям благ можно разделить на два типа: свободные и экономические блага.

К *свободным* относятся блага, которые людям дает сама природа прямо и непосредственно. Люди их потребляют уже в силу своего существования. Многие из свободных благ поступают в процесс производства и потребления без ограничений. Таковыми, например, являются атмосферный воздух, солнечный свет, тепло, многие полезные для людей атмосферные и космические явления.

Экономические блага (или продукты) являются *ограниченными*. Чтобы иметь и потреблять такие блага, их надо произвести. Таким образом, экономические блага являются результатом производства и выступают в форме продукции. В свою очередь, *экономические блага делятся на продукты и услуги*.

Продуктами называются вещи, способные удовлетворять ту или иную потребность. Особенность продуктов заключается в том, что они содержат материал природы, их можно использовать, хранить, после потребления они превращаются в отходы.

Способность продуктов храниться, накапливаться, особым образом потребляться позволяет их подразделять на текущие и капитальные блага.

К *текущим благам* относят вещи, полезность которых используется в течение относительно короткого времени, иногда нескольких минут: можно быстро выпить бутылку лимонада, съесть котлету или пирожок. Более продолжительное время используются текущие блага многоразового пользования, как, например, одежда и обувь.

К *капитальным благам* относят здания, сооружения, оборудование, станки – все то, что служит годами, десятками, а иногда и сотнями лет.

Услуги представляют собой действия людей по удовлетворению определенного рода личных и производственных потребностей. Особенность услуг заключается в том, что их нельзя хранить, перевозить, запасать впрок, их производство и потребление совпадает во времени, как, например, лекция преподавателя в студенческой аудитории. Важно при этом иметь в виду, что оказание услуг возможно при наличии соответствующих капитальных благ. Та же лекция, к примеру, требует аудитории, столов, стульев и т. д.

С учетом способности благ удовлетворять личные и производственные потребности они подразделяются на блага потребительского и производственного назначения.

К *потребительским благам* относятся предметы потребления и личные услуги. Одни из них могут потребляться индивидуально (продукты питания, одежда, обувь и т. п.), другие – коллективно или совместно, как это происходит с услугами театров и кино.

К *производственным благам* относятся средства производства и услуги, необходимые для производства предметов потребления, других средств производства и услуг. Это производственные здания, сооружения, оборудование, услуги грузового транспорта и т. п.

2.3 Производство и факторы производства (ресурсы)

Рассмотренные нами блага во многом определяют *структуру экономики* как общественного хозяйства. В нем прежде всего выделяются *сферы производства и потребления*.

Материальную основу первой сферы составляют блага производственного назначения – средства производства. Материальную основу второй сферы образуют блага потребительского назначения – предметы потребления. Производство подразделяется на индивидуальное и общественное.

Индивидуальное производство представлено отдельными производителями, или предприятиями, производящими отдельные виды продуктов.

Совокупность предприятий, производящих однородную продукцию, образует отрасль, а совокупность объединенных в отрасли индивидуальных производств образует общественное производство. Его результатом является *общественный продукт* как совокупность произведенных в обществе за определенный период благ.

Наличие в составе общественного продукта благ производственного и потребительского назначения дает основание выделять в составе общественного производства *два подразделения*: первое объединяет предприятия, занятые производством средств производства, второе – предприятия, производящие предметы потребления.

Специфика экономических благ позволяет делить производство на три сектора: первичный, вторичный и третичный. Учет этих секторов дает основание рассматривать экономику как систему, активно взаимодействующую с природой.

Так, сферой наиболее активного воздействия на природу является *первичный сектор*, к которому относятся природохозяйственные отрасли, занятые вовлечением материала природы в экономику: сельское, лесное, рыбное хозяйства, добывающая промышленность. Все эти отрасли материал природы превращают в первичный или сырьевой продукт, который подлежит дальнейшей обработке. Первичный сектор предстает как сфера наиболее активного воздействия экономики как системы на природную среду.

Ко *вторичному сектору* относятся отрасли перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, в которых извлеченный из природы материал подвергается переработке и превращается в готовые продукты, не подлежащие дальнейшей обработке. Здесь также оказывается значительное воздействие на природную среду, но через направление в нее отходов производства.

К *третичному сектору* относится сфера услуг как личных, так и производственных. Услуги оказываются благодаря использованию созданных в предыдущем секторе благ производственного назначения,

вследствие чего, этот сектор тоже оказывает воздействие на природную среду, хотя и не столь значительное, как другие сектора.

Для того, чтобы производство осуществлялось, необходимы соответствующие факторы. Под фактором вообще понимается все то, что оказывает воздействие на что-либо. Под фактором производства понимаются вещи и услуги, обеспечивающие производственный процесс.

Экономическая теория выделяет *три фактора производства*, называя их землей, трудом и капиталом.

Первый фактор, именуемый *землей*, представляет окружающая экономика природная среда. К нему относятся блага природы, обеспечивающие процесс производства.

Второй фактор – *труд* обеспечивают люди как производители и субъекты производства.

Третий фактор – *капитал* представляет собой вещи производственного назначения, созданные в процессе производства.

Деление элементов экономики на личные и вещественные дает основание и факторы производства делить на два подобных вида. К *личным факторам* относится труд, который зависит от субъектов экономики как производителей. К *вещественным факторам* относятся земля и капитал.

Кроме того, факторы производства выступают в двух формах: как *естественные* – земля и как *общественные* – труд и капитал. Естественные факторы предоставляет сама природа. Соответственно, ее состояние, природно-климатические условия той или иной страны, наличие на ее территории полезных ископаемых и всего того, что можно использовать в производстве, характеризуют степень обеспеченности страны природными факторами.

Труд и капитал оказываются в зависимости от общества, то есть создаются общественным трудом.

2.4 Проблема выбора в экономике

Любое общество заинтересовано в эффективном использовании ресурсов и получении при этом наибольшего количества экономических продуктов. Для этого оно стремится полностью занять свои ресурсы и добиться полного объема производства. Под *полной занятостью ресурсов* понимается использование всех пригодных для производства ресурсов: рабочей силы, пахотных земель, производственных зданий, оборудования и т. п. *Полный объем производства* означает, что ресурсы надо распределять эффективно, чтобы обеспечить наибольший выпуск продукции, следующим образом:

- их надо использовать там, где они принесут наибольшую пользу (не стоит, например, труд пианиста использовать при уборке картофеля);

- необходимо применять наилучшие из имеющихся технологий (не стоит, к примеру, в современных условиях убирать пшеницу косой, а автомобили изготавливать так, как это делалось в прошлом веке).

Поскольку ресурсы редки и ограничены, то даже при полной их занятости и полном объеме производства невозможно обеспечить неограниченный выпуск всей необходимой продукции, что, в свою очередь, свидетельствует об ограниченности производственных возможностей общества. Таким образом, в каждый данный момент можно производить лишь определенное количество той или иной продукции и не более. Отсюда возникает необходимость решения проблемы: какую продукцию следует производить, а от какой отказаться.

В экономической науке такая проблема носит название *проблемы выбора*, решая которую, общество стремится дать ответы на три фундаментальных вопроса:

- 1) что нужно производить и в каком количестве?
- 2) как и кто должен производить, из каких ресурсов, с помощью каких технологий?
- 3) для кого производится продукция, кем она будет потребляться?

Проиллюстрировать экономический выбор можно с помощью *кривой производственных возможностей*, которая строится на основе шкалы производственных возможностей (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Возможности производства продуктов А и Б при полном использовании ресурсов

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	А	Б	В	Г	Д
Продукт А	0	1	2	3	4
Продукт Б	10	9	7	4	0

Предположим, что экономика производит не бесчисленное количество продукции, а лишь два продукта – А и Б. Из данных таблицы 2.1 видно, что одновременно экономика может производить 1 ед. продукта А и 9 ед. продукта Б. Но если экономика будет производить 2 ед. продукта А, то производство продукта Б составит 7 ед.

Таким образом, экономика должна жертвовать количеством одного продукта, чтобы производить больше другого продукта. Один продукт как бы трансформируется (превращается) в другой. Поэтому кривая производственных возможностей АД называется также *кривой трансформации* или *кривой производственных возможностей* (рисунок 2.1).

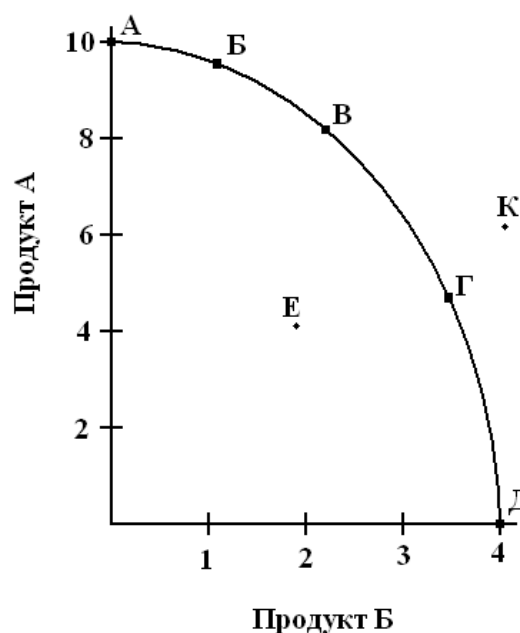


Рисунок 2.1 – Кривая производственных возможностей

Из рисунка видно, что каждая точка на кривой производственных возможностей представляет какой-то максимальный объем производства двух продуктов. При этом предполагается, что все ресурсы экономики использовались полностью, а она функционировала на грани своих производственных возможностей и была эффективна.

В случае, когда ресурсы используются неудачно, экономика будет находиться не на кривой трансформации, а под кривой – в точке Е. Это свидетельствует о неэффективности ее функционирования. Производство в точке К вообще неосуществимо, так как эта точка лежит за границей производственных возможностей, у общества нет необходимых для этого ресурсов. Таким образом, экономика работает эффективно, когда она находится на границе производственных возможностей, а не под ней или за ее пределами.

Производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой сокращение производства другого продукта. Из-за ограниченности ресурсов экономика должна жертвовать выпуском одних продуктов, чтобы добиться увеличения производства других. Те издержки, или расходы ресурсов, на производство одного продукта, от которых следует отказаться ради производства другого, называют *вмененными (альтернативными) издержками* или *альтернативной стоимостью*. Переключение ресурсов из одной сферы в другую обуславливает действие *закона возрастающих вмененных издержек*, графическим изображением которого и является кривая производственных возможностей. Суть этого закона в следующем: производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой жертвование возрастающим количеством другого продукта.

2.5 Эффективность производства и ее виды

На всех этапах социально-экономического развития общество интересовало вопрос: «Ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат?». Иначе говоря, должно иметь место обязательное соизмерение, соотнесение производственных результатов и понесенных в процессе производства затрат. При этом *экономически целесообразным, эффективным* считается производство, в котором максимум результата обеспечивается минимумом затрат производственных ресурсов. Следовательно, чем меньше в отношении «результат / затраты» знаменатель, тем больше результативность производства, тем оно эффективнее. При этом под *экономическим результатом производства* имеется в виду продукт, произведенный в соответствии с определенными потребностями. Следовательно, идеально эффективным производство можно считать только тогда, когда обеспечивается оптимальное сочетание трех величин: затрат, результата и потребности.

Различают *экономическую* и *социальную* эффективность. *Экономическая эффективность* характеризует результативность использования производственных ресурсов. К показателям экономической эффективности относятся:

- производительность труда – отношение величины продукта к затратам труда;
- трудоемкость – затраты труда на единицу продукции;
- материалоемкость – отношение количества используемых материалов к величине продукта;
- материалоотдача – отношение величины продукта к количеству используемых материалов;
- фондоемкость – отношение величины используемых основных средств к величине продукта;
- фондоотдача – отношение величины продукта к величине используемых основных средств;
- рентабельность производства – отношение величины прибыли к полным затратам на производство.

Наиболее важными из перечисленных показателей производственно-экономической эффективности являются производительность труда, материалоемкость, фондоотдача и рентабельность производства.

Социальная эффективность характеризует уровень удовлетворения потребностей различных социальных слоев в обществе. Повышение социальной эффективности часто требует перераспределения общественного богатства и дохода в пользу бедных. Поэтому между экономической и социальной эффективностью существует определенное противоречие.

Таким образом, проблема эффективности – основная проблема экономической теории, которая исследует пути наилучшего использования или применения ограниченных ресурсов с тем, чтобы достичь максимально

возможного удовлетворения потребностей наибольшего числа людей в обществе.

3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Вопросы

3.1 Понятие экономической системы и ее структура

3.2 Понятие собственности и ее экономическое значение.

Разгосударствление и приватизация

3.3 Классификация экономических систем

3.1 Понятие экономической системы и ее структура

Мировой опыт свидетельствует о том, что на благосостояние различных стран влияют многочисленные факторы, в том числе и тип экономической системы.

Экономическая система – это сложная, упорядоченная совокупность элементов, взаимодействие которых обеспечивает материальные условия жизнедеятельности общества. Экономическая система обладает следующими характерными чертами:

- взаимодействием факторов производства (труд, земля, капитал);
- единством фаз воспроизводства: производства, распределения, обмена и потребления;
- ведущей ролью отношений собственности.

Экономическая система обладает рядом отличительных признаков, или свойств, среди которых можно выделить следующие:

- *целостность*, то есть по отношению к определенной среде экономическая система выступает как единство;
- *информационность*, то есть способность иметь определенные каналы связи между элементами системы и по ним передавать необходимые для взаимодействия сигналы;
- *интегративность*, которая состоит в объединении всех компонентов экономической системы с помощью различных взаимосвязей;
- *целесообразность*, то есть направленность экономической системы к определенной цели;
- *иерархичность*, то есть такая организация экономической системы, когда нижние уровни входят в более высокие;
- *самовоспроизведение*, то есть способность экономической системы сохраняться и самовозобновляться.

Из каких же частей состоит экономическая система, какова ее структура (лат. *structura* – строение)? Поскольку основные части экономической системы сами являются сложными, их называют *подсистемами*.

Основной подсистемой экономической системы являются *производительные силы* как совокупность личностных и вещественных факторов производства. В состав производительных сил входят:

- *работники, люди с присущей им рабочей силой* (физическими и интеллектуальными способностями, квалификацией);
- *средства производства*, включающие предметы труда и средства труда;
- *наука и все знания*, которые воплощаются в технике, технологии и организации производства.

Создавая в сфере производства различные блага на основе тех или иных производительных сил, люди не могут не взаимодействовать между собой. Совокупность отношений между людьми по поводу использования имеющихся ресурсов для эффективного воспроизводства материальных условий жизни общества называется *экономическими отношениями*.

Будучи подсистемой, экономические отношения, в свою очередь, делятся на три составные части:

- *производственные отношения* – отношения между людьми непосредственно по поводу производства и присвоения создаваемых ими благ;
- *организационно-экономические отношения* – отношения, связывающие и организующие экономику в единое целое через управление;
- *техничко-экономические отношения* – отношения между людьми по поводу более рационального и эффективного использования имеющихся технико-экономических ресурсов.

Движущими силами экономической системы являются потребности, интересы и состязательность (соперничество).

Все подсистемы экономической системы должны действовать согласованно. Этому служит *механизм координации*, то есть механизм согласования звеньев и функций экономической системы на основе определенных форм, способов и методов регулирования и корректирующего воздействия. Это еще одна подсистема экономической системы.

Структура экономической системы играет важную роль: ее устойчивость является условием целостности системы. Пока сохраняется данная структура, существует и сама экономическая система. Изменение этой структуры, потеря ею устойчивости означает начавшиеся в экономической системе изменения, ее упадок и замену другой.

3.2 Понятие собственности и ее экономическое значение.

Разгосударствление и приватизация

В экономической системе существует фактор, который предопределяет содержание ее функционирования, устанавливает все правила игры во всякой хозяйственной деятельности. Этот фактор – *собственность*,

представляющая собой исторически сложившиеся отношения между людьми по поводу присвоения условий и результатов производства.

Условиями производства считаются средства производства, информация, научно-технические разработки, денежные средства и др. *Результатами производства* являются произведенные блага.

Отношения собственности играют в экономической системе важную роль, так как они:

- влияют на отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления;
- придают экономической системе целостность;
- определяют экономические интересы субъектов хозяйствования;
- определяют главные цели производства;
- обеспечивают экономическую власть, которая дает возможность распоряжаться созданным продуктом;
- побуждают человека к действиям, направленным на сохранение и рациональное использование объектов собственности.

Объектом собственности является все то, по поводу чего складываются отношения собственности. Это элементы условий и результатов деятельности людей, которые присваиваются субъектами собственности (земля, природные ресурсы, средства производства, деньги, ценные бумаги, предметы потребления и услуги, информация и др.). Под *субъектом собственности* понимают тех, кто имеет возможность и право на обладание объектом собственности (физические и юридические лица, государство). Таким образом, отношения собственности включают в себя отношения людей к вещам (субъектно-объектные отношения) и отношения между людьми по поводу вещей (субъектно-субъектные отношения), то есть экономическим содержанием собственности является отношение присвоения.

Современной наукой собственность трактуется как экономическая и юридическая категория. *Как экономическая категория собственность* – это общественное отношение между людьми по поводу присвоения (отчуждения) материальных условий производства и результатов производства. *Как юридическая категория собственность* – это отношение между человеком (группой людей) как субъектом и вещь (объектом), которое выражается в отчуждении (присвоении) этой вещи. Отношения собственности включают в себя пользование, владение и распоряжение объектами собственности.

Существует два типа собственности: частная и общественная. *Частная собственность* – это такой тип собственности, при котором правом владения, распоряжения и пользования объектом собственности обладает частное лицо. Она создается и приумножается за счет предпринимательской деятельности, от ведения собственного хозяйства, доходов от средств, вложенных в ценные бумаги или кредитные учреждения. Таким образом, к

объектам частной собственности относятся: жилые дома и квартиры, денежные средства, акции, предприятия, другое имущество.

Выделяют две формы частной собственности: трудовую и нетрудовую. *Трудовая собственность* – это собственность, источником которой является труд конкретного лица, а *нетрудовая* – собственность, источник которой не связан с трудовой деятельностью (наследство, дарение, дивиденды от акций и т. д.).

Общественная собственность – это тип собственности, характеризующийся совместным присвоением средств и результатов производства. Она включает два вида собственности: коллективную и государственную.

Коллективная собственность – такой вид собственности, при котором права собственника на имущество осуществляет коллектив людей, совместно владеющий им. Формами коллективной собственности в Республике Беларусь являются:

- *арендная собственность* – форма собственности, возникающая в результате аренды трудовым коллективом имущества государственного предприятия на условиях возмездного владения и пользования им в течение определенного срока;

- *кооперативная собственность* – общее достояние всех членов кооператива, объединивших свои средства и труд для осуществления совместной деятельности;

- *акционерная собственность* – собственность, которая образуется в результате деления стоимости имущества акционерного общества на равные части, выпуска акций на эти части и их продажи или членам-учредителям этого общества, или всем желающим;

- *собственность общественных объединений и религиозных организаций* – собственность, которая создается или за счет собственных средств, пожертвований граждан и организаций, или путем передачи государством своего имущества.

Государственная собственность является достоянием всех членов общества. Управление и распоряжение объектами собственности в этом случае осуществляется органами государственной власти. В Республике Беларусь существует две формы государственной собственности:

- *республиканская*, представляющая собой достояние всех граждан Республики Беларусь. К ней относятся: земля и ее недра, средства государственного бюджета, предприятия, учебные заведения, банки и другое имущество;

- *коммунальная (муниципальная) собственность* – достояние граждан, живущих в областях, районах и других административно-территориальных образованиях. Права собственности здесь осуществляют местные органы власти. К ней относятся: средства местного бюджета, жилищный фонд, предприятия торговли и бытового обслуживания, транспорт, учреждения народного образования и культуры и т. д.

В последнее время все большее значение приобретает *интеллектуальная собственность*, представляющая собой экономические отношения по поводу создания и присвоения информации, изобретений, научных открытий, произведений литературы и искусства, других объектов интеллектуальной деятельности. Развитие, динамизм современной экономической жизни предопределяют многообразие форм собственности и их изменений. Так, например, все чаще образуются смешанные формы собственности, при которых на базе одной формы и в ее рамках формируются другие формы (в государственном вузе функционирует платное отделение, где студенты обучаются на коммерческой основе).

Кроме того, различают следующие виды собственности:

- *реальную*, когда субъект имеет действительную возможность реализовать отношения владения, пользования, распоряжения;
- *номинальную*, когда субъект не располагает такими возможностями;
- *временную*, когда субъект может владеть, распоряжаться, пользоваться объектом определенное время (аренда, кредит);
- *постоянную*, когда субъект имеет возможность постоянно извлекать пользу от собственности;
- *полную*, когда субъект реализует отношения владения, распоряжения и пользования;
- *частичную*, когда возможность субъекта ограничена одной, двумя функциями.

Развитие различных форм собственности осуществляется, прежде всего, через разгосударствление и приватизацию. *Разгосударствление* – передача от государства физическим и юридическим лицам частично или полностью функций непосредственного управления хозяйствующими субъектами. *Приватизация* – приобретение физическими и юридическими лицами права частной собственности на объекты, принадлежащие государству.

Выбор способа разгосударствления и приватизации зависит от: численности работников приватизируемых предприятий; объема производства на данном предприятии; наличия средств у покупателей; уровня убыточности или доходности предприятия и т. д. Среди основных целей разгосударствления и приватизации можно выделить следующие: поддержание нерентабельных с точки зрения бизнеса, но необходимых с точки зрения общественных интересов, предприятий; погашение государственной задолженности с помощью вырученных от приватизации средств; создание условий для свободы предпринимательства; развитие разнообразных форм собственности; расширение рыночных отношений; создание условий для конкуренции.

3.3 Классификация экономических систем

В качестве распространенного критерия типологии экономических систем используется координация. По способу координации различают следующие типы экономических систем: *централизованно-планируемая (командно-административная), рыночная, смешанная.*

Централизованно-планируемая (командно-административная) экономика – это экономическая система, в которой господствует государственная собственность и деятельность хозяйствующих субъектов осуществляется на основе государственных планов и директив (команд). Все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг в обществе принимает государство (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Характеристика командной экономики, или централизованной экономической системы

Централизованная экономическая система		
Характерные черты	Основные "плюсы"	Недостатки
1. Государственная собственность на средства производства. 2. Государственное планирование всей экономики. 3. Административные методы управления экономикой. 4. Отсутствие экономических стимулов к эффективной работе	1. Более устойчивая экономика. 2. Больше уверенности в будущем. 3. Меньше неравенства в обществе. 4. Минимум жизнеобеспечения гарантирован всем. 5. Нет проблемы трудоустройства	1. Формирует безинициативных и безответственных работников, не заинтересованных в результатах труда. 2. Отличается неэффективностью экономики. 3. Диктат производителей над потребителями. 4. Низкий уровень жизни

Рыночная экономика – это экономическая система, которая основана на принципах свободного предпринимательства, характеризуется господством частной собственности на средства производства, использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности. Все решения субъекты рыночной экономики принимают самостоятельно, на свой страх и риск, руководствуясь стремлением получения наибольшей выгоды. Их деятельность направляется конкуренцией (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Характеристика рыночной экономики

Рыночная экономика		
Характерные черты	Основные «плюсы»	Недостатки

1. Частная собственность на средства производства.	1. Стимулирует высокую предприимчивость и эффективность.	1. Усиливает неравенство в обществе.
2. Свобода предпринимательства.	2. Отторгает неэффективное и ненужное производство.	2. Нестабильность в экономике.
3. Свобода выбора экономических партнеров.	3. Характеризуется, в основном, справедливым распределением доходов по труду.	3. Не заботится о создании необходимых обществу, но бесприбыльных, благ.
4. Личная выгода участников экономических связей.	4. Больше прав и возможностей у потребителей.	4. Безразлична к ущербу, который может нанести бизнес человеку и природе
5. Саморегулирование экономики рыночными факторами.	5. Не требует большого аппарата управленцев	
6. Минимум вмешательства государства в экономику		

Смешанная экономика – это экономическая система, для которой характерно многообразие различных форм собственности и действие двух типов координации – рынка и государственного планирования. Основными чертами смешанной экономики являются: сочетание частного и государственного секторов экономики; сочетание рыночного и государственного механизма регулирования; сочетание частнособственнической рыночной мотивации с мотивацией социальной защищенности. В смешанной экономике минимизируются недостатки рыночной и централизованно-планируемой экономики и максимизируются их достоинства.

Рыночная экономика была характерна для США со второй половины XIX в. до начала Второй мировой войны. Централизованно- планируемая экономика утвердилась в СССР с начала 30-х гг. XX века, а после окончания Второй мировой войны – и в странах Варшавского договора, Китае и др. До сих пор эта система характерна для Северной Кореи.

Следует отметить, что после Второй мировой войны во всем мире доминирует смешанная экономика в различных национальных вариациях.

4. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МОДЕЛИ

Вопросы

4.1 Рынок: понятие и функции. Конкуренция и ее экономическое значение

4.2 Структура и инфраструктура рынка

4.3 Виды рынков

4.1 Рынок: понятие и функции. Конкуренция и ее экономическое значение

Товарное хозяйство, развиваясь и совершенствуясь как способ организации хозяйственной деятельности, становясь все более всеобщим, перерастает в рынок. Таким образом, *рынок* – это особая, исторически сложившаяся, форма организации экономических взаимосвязей между продавцами (производителями) и покупателями (потребителями) товаров по поводу обмена этими товарами путем купли-продажи.

Различают понятие рынка в узком и широком смысле. *В узком смысле* рынок – это отношения между покупателями и продавцами при купле-продаже товаров в определенное время и в конкретном месте. *В широком смысле* рынок – это система воспроизводства, осуществляемая под воздействием столкновения экономических интересов производителей и потребителей товаров.

Историческое развитие рынка привело к тому, что он стал выполнять ряд функций, важнейшими из которых являются следующие:

- *информационная*. Рынок представляет собой богатый источник информации, знаний, сведений, необходимых его участникам. Данная функция позволяет учитывать меняющиеся условия рынка;

- *регулирующая*. Рынок регулирует общественное производство, так как показывает, что выгодно производить, как производить и для кого нужно производить (кто сможет купить);

- *стимулирующая*. Рынок побуждает к освоению достижений научно-технического прогресса, что ведет к снижению затрат на производство, повышению качества и расширению ассортимента производимой продукции;

- *посредническая*. Рынок дает возможность покупателю выбрать оптимального продавца, а продавцу – наиболее подходящего покупателя;

- *ценообразующая*. В результате взаимодействия товарного спроса и предложения, а также благодаря конкуренции, рынок устанавливает цены на товары и услуги;

- *санирующая (оздоровительная)*. Рынок «очищает» общественное производство от экономически слабых, нежизнеспособных субъектов и поощряет развитие эффективных и перспективных;

- *дифференцирующая*. Рынок расслаивает, дифференцирует товаропроизводителей, то есть обогащает одних и разоряет других.

Все рыночные функции осуществляются посредством конкуренции.

Конкуренция (от лат. *конкурро* – сталкиваться) – соперничество, экономическая борьба между участниками рыночных отношений за наиболее выгодные условия производства, купли и продажи товаров, за приобретение факторов производства с целью получения максимальной прибыли.

Конкурентная борьба за выживание и экономическое процветание есть экономический закон функционирования рынка. А.Смит образно назвал этот процесс «*невидимой рукой*» рынка, благодаря которой экономические

побуждения отдельных индивидов к получению собственной экономической выгоды обращаются на благо всего общества.

Функции конкуренции:

- обеспечение нацеленности производителя на запросы потребителя;
- эффективное распределение ограниченных ресурсов в соответствии с потребностями общества и нормой прибыли;
- стимулирование эффективности производства за счет улучшения качества продукции, снижения издержек производства, поиска новых знаний, обладающих высокой экономической ценностью;
- распределение доходов в соответствии с вкладом и эффективностью использования факторов производства;
- установление наименьшей из возможных равновесной рыночной цены.

Формы конкуренции:

- *конкуренция производителей-продавцов*, борьба за «доллар покупателя», в которой побеждают те производители, которые готовы продать товар подешевле, но в больших объемах. Конкуренция между производителями является фактором понижения «цены предложения»;
- *конкуренция между покупателями*, которые стремятся приобрести товар по меньшей цене. В соперничестве между ними побеждает тот, кто готов предложить более высокую цену. Выступает фактором повышения цены;
- *конкуренция между продавцами и покупателями*, которые стоят на противоположных позициях в отношении уровня цен на товары. В результате этого соперничества достигается взаимное согласие о цене на однородные товары.

Методы конкурентной борьбы:

- *ценовая конкуренция* – борьба между производителями за сверхприбыль посредством уменьшения издержек производства и снижения за счет этого цен без изменения ассортимента и качества товаров; системы скидок и уступок, проведение распродаж.
- *неценовая конкуренция* – повышение качества продукции путем совершенствования технических характеристик товаров; улучшение приспособляемости товара к нуждам потребителя; производство товаров-заменителей; улучшение обслуживания покупателя, послепродажный сервис; использование массовой рекламы и т. п.

В современных условиях в связи с относительным насыщением рынка товарами, ростом доходов и необходимостью ориентации производителя на индивидуальные особенности потребителей преобладает неценовая конкуренция.

4.2 Структура и инфраструктура рынка

Рынок как вид координации является экономической подсистемой, которая имеет структуру и предполагает наличие инфраструктуры.

Рыночная *структура* представляет собой взаимодействие двух функций: спроса на объекты продажи и предложения объектов продажи. В результате этого взаимодействия устанавливается экономическое равновесие.

Рыночная *инфраструктура* представляет собой совокупность институтов, посредством которых осуществляется взаимодействие спроса и предложения.

Рыночная *инфраструктура* представлена биржами, предприятиями оптовой и розничной торговли, аукционами и ярмарками, банковской и финансовой системами, системой страхования, лизинговыми компаниями и другими институтами.

Розничная торговля – это процесс реализации через сеть торговых предприятий (магазинов и супермаркетов), непосредственно продающих отдельные товары и услуги населению.

Оптовая торговля – это торговля крупными партиями товаров, осуществляемая через сеть снабженческо-сбытовых и оптово-посреднических баз и фирм.

Товарные биржи – это учреждения, в которых заключаются оптовые сделки по купле-продаже товаров по образцам и стандартам на основе предварительной биржевой экспертизы. После осуществления сделок заключаются контракты на поставку товаров. Биржевые сделки бывают фьючерсные, форвардные и опционные. Фьючерсные предусматривают поставку товаров, которые будут произведены в будущем (фактически покупают не товар, а право на него). Форвардные сделки – это сделки с реальным товаром, когда продавец должен иметь его в наличии и поставить в срок, обозначенный в контракте. Опционные сделки предоставляют право (опцион) на приобретение товара по данной установленной цене в течение всего срока действия заключенного контракта.

В отличие от товарных бирж, которые функционируют постоянно, *ярмарки* проводятся периодически, в определенное время, в определенном месте. Их целью является посредничество при реализации новой и / или технически сложной продукции.

На *аукционах* товары продаются с публичных торгов, и покупателем становится тот, кто предлагает за товар наибольшую цену.

Банковская система включает центральный (в Беларуси – Национальный) банк, а также совокупность коммерческих банков.

Через *финансовую систему* государство формирует и использует фонды денежных средств, необходимые для выполнения своих функций. В финансовую систему входят финансовые службы предприятий, государственные финансовые органы и налоговые инспекции.

Система государственного и коммерческого страхования включает общества Госстраха и частные страховые компании, которые за

определенную плату (страховой взнос) оказывают услуги по возмещению ущерба от потерь, связанных с непредвиденными неблагоприятными обстоятельствами для их жизнедеятельности или бизнеса, предприятиям и населению.

Существенную роль в инфраструктуре финансового рынка играют *фондовые и валютные биржи*. Фондовые биржи – это организации, создаваемые для купли-продажи ценных бумаг на аукционной основе. На валютной бирже осуществляется торговля крупными партиями конвертируемой валюты.

Лизинговые компании – это коммерческие организации, предоставляющие за плату в долгосрочную аренду различные технические средства. Они входят в финансовую инфраструктуру, потому что представляют собой новый способ финансирования инвестиций, альтернативный традиционному банковскому кредитованию.

Биржи труда в разных странах имеют свои особенности. В Республике Беларусь функции биржи труда выполняет государственная служба занятости. Государственная служба занятости имеет сеть региональных центров занятости, которые представляют собой учреждения, аккумулирующие и предоставляющие информацию о движении трудовых ресурсов и наличии рабочих мест, и бесплатно оказывают населению услуги по обеспечению занятости.

В последнее время в инфраструктуре рынка все большее развитие получают информационные и рекламные организации, аудиторские компании, консалтинговые (консультативные) фирмы, таможенные и транспортно-складские системы, центры делового общения, системы высшего и среднего специального экономического образования.

4.3 Виды рынков

В зависимости от способности отдельных фирм влиять на рынок, то есть на условия реализации продукции и, прежде всего, на цены, различают два типа рынков:

- рынок совершенной конкуренции;
- рынок несовершенной конкуренции.

Совершенная конкуренция – это такое состояние рынка, при котором многочисленные, независимо действующие производители продают идентичную (стандартизированную) продукцию, и ни один из них не в состоянии контролировать рыночную цену.

Для рыночной структуры этого типа характерно:

- очень большое число независимо действующих продавцов и покупателей;
- однородная, стандартная, унифицированная продукция;
- отсутствие контроля над ценой. Незначительная доля объема предложения со стороны отдельного продавца не позволяет ему влиять на

рыночную цену. Рыночная цена выступает как внешний, объективный и независимый фактор;

- одинаковая информация и полная информированность о положении дел на рынке для всех участников рынка (продавцов и покупателей);
- свободное вступление и выход из отрасли.

Рынок, который соответствует всем этим условиям, называется «совершенным», или «свободным». В условиях такого рынка продавцы не могут влиять на рыночную ситуацию и должны приспосабливаться к ней. Невозможность воздействовать на цену заставляет конкурирующие фирмы для сохранения или улучшения своей позиции на рынке снижать издержки производства, повышать качество продукции, использовать другие неценовые методы конкурентной борьбы.

Совершенная конкуренция была характерна для рыночной экономики середины XIX в. В современных условиях совершенная конкуренция – скорее исключение, чем правило. Наиболее близки к рынкам совершенной конкуренции рынки *сельскохозяйственной продукции, ценных бумаг, валюты.*

В конце XIX – начале XX в. происходит интенсивный процесс монополизации производства и рынков, условия совершенной конкуренции нарушаются, формируется рынок несовершенной конкуренции.

В условиях *несовершенной конкуренции* не выполняется хотя бы одно из условий совершенной конкуренции и складывается такой тип рыночных отношений, при котором хозяйствующий субъект, обладая экономической властью, имеет возможность навязать контрагентам выгодные для себя действия, влиять на цены и другие условия коммерческих сделок. В рамках несовершенной конкуренции выделяют следующие модели: чистая монополия; олигополия; монополистическая конкуренция.

Чистая монополия связана с доминирующим положением единственного производителя, возможностью контроля им рынка конкретного товара, что позволяет устанавливать монопольные цены и получать монопольную прибыль.

Характерные черты чистой монополии:

- единственный продавец;
- уникальная продукция (близких заменителей не существует);
- значительный контроль над ценой;
- заблокированное вступление в отрасль в связи с наличием экономических, технических, юридических барьеров (низкие издержки производства, связанные с положительным эффектом масштаба; исключительное право доступа к каким-либо природным ресурсам, наличие государственных патентов и лицензий).

В зависимости от причин и путей монополизации рынка различают несколько типов монополии.

Искусственная монополия – монополия, возникающая в результате специальных организационных мер. В ходе конкурентной борьбы мелкие

предприятия, как правило, проигрывают, разоряются, уходят с рынка, в результате происходит концентрация производства и сбыта на крупных предприятиях. Жесткий, разрушительный характер конкуренции между крупными предприятиями толкает их к объединению, слияниям, заключению соглашений, определяющих объемы выпуска продукции, рынки сбыта, цены и нарушающих нормальное функционирование рыночных механизмов.

Естественная монополия возникает под воздействием объективных экономических, природных, технических факторов. Например, технологические особенности ряда производств (водо-, газо-, электроснабжение, телефонная связь и т. п.) позволяют воспользоваться положительным эффектом масштаба и получить минимальные издержки, если отрасль будет представлена одним предприятием, которое и будет обслуживать весь рынок. Естественная монополия возникает там, где по мере увеличения объема производства происходит существенное снижение издержек производства и при этом товары, производимые естественной монополией, не могут быть заменены в потреблении другими товарами.

Олигополия – это рыночная структура, в которой доминируют несколько крупных фирм, то есть несколько продавцов противостоят множеству покупателей. Хотя четкого количественного критерия олигополии нет, но обычно на таком рынке присутствуют 3-10 фирм.

По типу продукции различают:

- однородные олигополии, производящие однородный продукт (цемент, минеральные удобрения, продукция сталелитейной промышленности);
- олигополии, производящие дифференцированную продукцию (автомобили, электробытовые приборы, сигареты).

Фирмы, функционирующие на олигополистическом рынке, получают высокие прибыли, поскольку, как и в случае чистой монополии, вхождение в отрасль для фирм-аутсайдеров затруднено. Барьеры для вступления в отрасль новичков такие же, как и в условиях чистой монополии: эффект масштаба, владение патентами и лицензиями, контроль над источниками сырья, а также финансовый барьер, связанный с огромными расходами на рекламу.

В условиях олигополии используется как ценовая, так и неценовая конкуренция. Однако неценовые методы соперничества более эффективны.

Характерной особенностью олигополистического рынка является взаимозависимость фирм. Рыночное поведение каждого отдельного продавца оказывает влияние на продажи его конкурентов, вызывая соответствующую реакцию последних. Любой из олигополистов вынужден учитывать эту зависимость. Фактор взаимозависимости выступает стимулом к слиянию, сговору, что снижает или устраняет конкуренцию.

Итак, основные признаки олигополии:

- немногочисленность фирм господствующих на рынке товаров и услуг;

- однородный и дифференцированный тип продукции;
- наличие существенных барьеров для вступления в отрасль и слияния;
- контроль над ценой ограничен взаимной зависимостью, значительный при тайном сговоре.

Олигополия в современных условиях является преобладающей формой несовершенной конкуренции. К ее преимуществам можно отнести активность действий на внешнем рынке, возможность реализации сложных технических проектов благодаря значительным финансовым возможностям. Негативные последствия – задержка научно-технического прогресса, до момента полной окупаемости используемого варианта развития олигополии.

Монополистическая конкуренция – рыночная структура, при которой множество фирм выпускающих однотипный, но дифференцированный продукт (одежда, зубная паста, духи, обувь), конкурируют между собой. При этом каждая фирма самостоятельно определяет свою политику (устанавливает цену), не учитывая возможную реакцию со стороны конкурирующих с ней фирм. Однако относительно небольшой объем продаж отдельной фирмой, множество товаров-заменителей ограничивают контроль над ценами, а большое число продавцов практически исключает возможность сговора.

Основные методы конкуренции на рынках монополистической конкуренции — неценовые методы — дифференциация продукта, качество товара, товарные знаки, реклама, послепродажное обслуживание.

Вход на рынок монополистической конкуренции относительно свободен, так как эффект масштаба не имеет большого значения, а первоначальный капитал, требующийся для открытия фирмы, относительно невелик. Таким образом, монополистическая конкуренция утверждается там, где эффективными могут быть и небольшие предприятия и особенно там, где много возможностей изменения товара.

В условиях монополистической конкуренции издержки производства выше, чем в условиях совершенной конкуренции, однако широкий выбор марок, видов, стилей, а также разное качество продукции позволяют лучше удовлетворять разнообразные потребности покупателей, компенсируя тем самым потери общества от более высоких издержек производства.

Монополистическая конкуренция, являясь моделью несовершенной конкуренции, имеет ряд негативных сторон. Дифференциация товара часто усложняет процесс его выбора, ориентация фирмы на внешний эффект часто сопровождается лишь имитацией улучшения потребительских свойств товаров.

В таблице 4.1 приведем классификацию рыночных структур.

Таблица 4.1 – Классификация рыночных структур и их основные признаки

Характерная черта	Чистая конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	очень много	много	несколько	одна
Тип продукта	стандартизированный	дифференцированный	стандартизированный или дифференцированный	уникальный, нет близких заменителей
Контроль над ценой	отсутствует	незначительный	значительный при тайном сговоре	значительный
Условия вступления в отрасль	нет препятствий	сравнительно легкие	наличие существенных препятствий	полностью блокировано
Неценовая конкуренция	отсутствует	значительный упор на торговые марки	очень типична	реклама связи с общественными организациями
Примеры	сельское хозяйство	розничная торговля, легкая промышленность	производство стали, химических средств, транспорта	местные предприятия коммунального хозяйства

5. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Вопросы

5.1 Спрос, закон спроса, неценовые факторы спроса

5.2 Предложение, закон предложения, неценовые факторы предложения

5.3 Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие

5.1 Спрос, закон спроса, неценовые факторы спроса

Рыночный спрос – это то количество продукции (товаров, услуг), которое желают купить и в состоянии оплатить потребители по каждой конкретной цене из ряда возможных цен.

В экономической теории дается следующая формулировка закономерности рыночного спроса: величина рыночного спроса находится в обратной зависимости от величины цены, если цена повышается, то величина рыночного спроса снижается, а если цена снижается, то величина рыночного спроса повышается.

Кроме цены на рыночный спрос влияют и другие факторы. Так как они влияют на спрос при неизменной рыночной цене, то они названы неценовыми.

Выделяют следующую группу не сводимых друг к другу неценовых факторов рыночного спроса: потребительские предпочтения, доходы

потребителей, количество потребителей на рынке, сопряженные товары, ожидания потребителей.

Потребительские предпочтения. Существуют следующие синонимы потребительских предпочтений: вкусы, потребности, пристрастия, желания. Если потребительские предпочтения в отношении данного продукта возрастают, то рыночный спрос на него возрастает, а если рыночные предпочтения в отношении данного продукта снижаются, то снижается и рыночный спрос на него.

Доходы потребителей. Если доходы потребителей возрастают, то возрастает рыночный спрос на престижные товары (автомобили, квартиры, деликатесные продукты и т. п.), а на низкосортные товары (одежда из дешевых тканей, мука, маргарин и т. п.) спрос снижается.

Количество потребителей на рынке. Если количество потребителей на данном рынке увеличивается, то увеличивается и рыночный спрос на данный товар, а если количество потребителей сокращается, то сокращается и рыночный спрос на данный товар.

Сопряженные товары. К сопряженным товарам относятся такого рода товары, изменение спроса на один из которых вызывает существенное изменение спроса на другой товар. Сопряженные товары подразделяются на взаимодополняемые и взаимозаменяемые. Те товары, которые могут удовлетворять данную потребность только при совместном потреблении, хотя бы это потребление не совпадало по времени, называются *взаимодополняемыми* товарами, иначе коплементарными. Те товары, которые изолированно друг от друга удовлетворяют одну и ту же потребность, называются *взаимозаменяемыми*, иначе субститутами, а также аналогами. Автомобили и запчасти к ним – это пример взаимодополняемых товаров, а мясо птицы и телятина, очевидно, относятся к взаимозаменяемым товарам.

Предположим, что цена на один из взаимодополняемых товаров, например, запчасти остается неизменной, а цена на другой взаимодополняемый товар, автомобили, увеличивается. В этом случае потребители сократят спрос на автомобили, а значит – и запчасти при неизменной цене на них. Если же цена на автомобили снизится, то возрастет спрос и на автомобили, и, соответственно, на запчасти при неизменной цене на них. Для взаимодополняемых товаров действует следующее правило: изменение цены на один из взаимодополняемых товаров и изменение рыночного спроса на другой из взаимодополняемых товаров *разнонаправлено*.

Предположим, что цена на один из взаимозаменяемых товаров, например, телятину остается неизменной, а цена на мясо птицы увеличивается. В этом случае потребители сократят спрос на подорожавшую курятину и увеличат спрос на сопоставимую по калорийности телятину. Если же птица подешевеет, то потребители увеличат потребление мяса птицы, за счет сокращения спроса на телятину.

Итак, для взаимозаменяемых товаров действует следующее правило: изменение цены на один из взаимозаменяемых товаров и изменение спроса на другой взаимозаменяемый товар *однаправлено*.

Ожидания потребителей. Самый непредсказуемый фактор. Если потребители ожидают – иногда по самым фантастическим основаниям – рост цены товара в будущем времени, то они увеличивают спрос на товар в настоящем времени. Если же потребители ожидают снижения цены на товар в будущем времени, то они снижают спрос на товар в настоящем времени.

Таблица 5.1 — Закон спроса индивидуального покупателя на товар X

Цена за единицу, руб.	Величина спроса в неделю, ед.
5	10
4	20
3	35
2	55
1	80

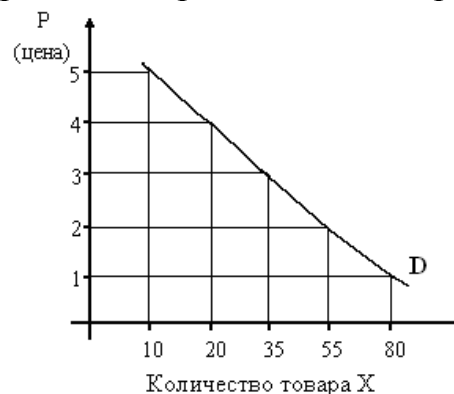


Рисунок 5.1 — Закон спроса индивидуального покупателя на товар X

Таблица 5.2 — Закон рыночного спроса на товар X (для 3 покупателей)

Цена, руб.	Величина спроса			Общая величина спроса
	1-й	2-й	3-й	
5	10	12	8	30
4	20	23	17	60
3	35	39	26	100
2	55	60	39	154
1	80	87	54	221

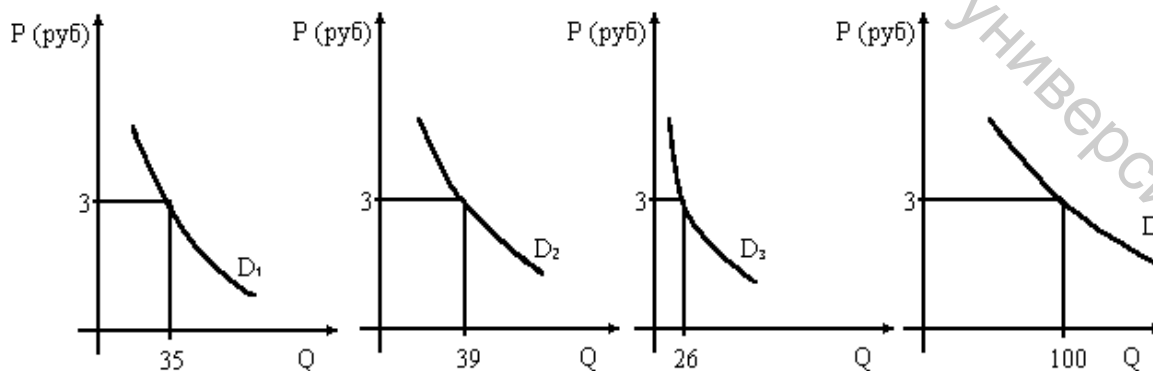


Рисунок 5.2 – Закон рыночного спроса как сумма кривых индивидуального спроса

Таблица 5.3 – Изменение в спросе на товар X под влиянием неценовых факторов

Цена, руб.	Исходная величина спроса (D_0)	Изменение в спросе под воздействием					Итоговая величина спроса (D_5)
		потребительских вкусов (D_1)	числа покупателей (D_2)	величины дохода (D_3)	цен на сопряженные товары (D_4)	ожиданий (D_5)	
5	30	-5	+10	+10	+5	+7	57
4	60	-5	+10	+10	+5	+7	87
3	100	-5	+10	+10	+5	+7	127
2	154	-5	+10	+10	+5	+7	181
1	221	-5	+10	+10	+5	+7	248

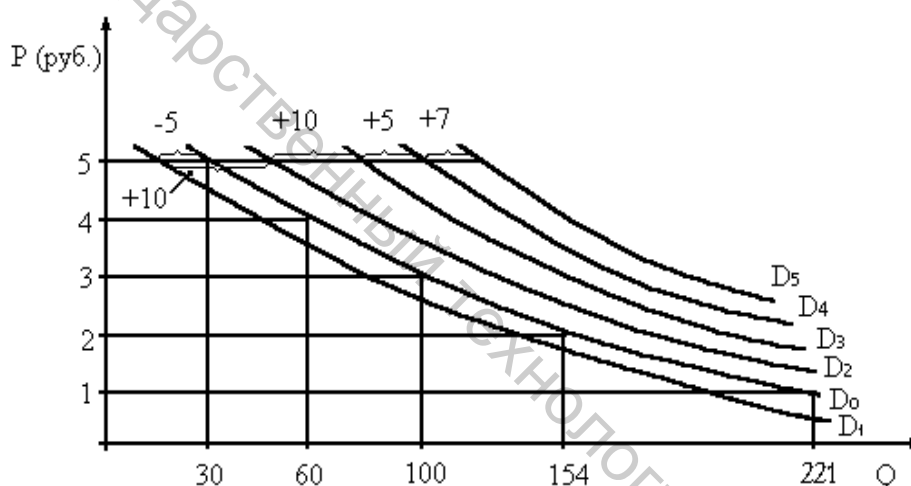


Рисунок 5.3 – Изменения в спросе на товар X под влиянием неценовых факторов

5.2 Предложение, закон предложения, неценовые факторы предложения

Рыночное предложение – это то количество продукции, которое желают и в состоянии произвести фирмы (производители) по каждой конкретной цене из ряда возможных цен.

Закон рыночного предложения формулируется следующим образом: величина предложения находится в прямой зависимости от величины цены, с ростом ожидаемой цены возрастает и величина предложения, со снижением ожидаемой цены снижается и величина предложения. Подобно спросу, рыночное предложение является функцией не только от цены, но и от неценовых факторов.

К неценовым факторам рыночного предложения относятся: цены на ресурсы, технологии, количество производителей на рынке, налоги и дотации, ожидания производителей.

Цены на ресурсы. Если цены на ресурсы для производства продукции возрастают, а цена этой продукции остается неизменной, то фирмы (производители) примут решения о сокращении производства на самых затратных участках, цехах, филиалах, животноводческих фермах, полях. Следовательно, рыночное предложение данной продукции сократится. Если же цены на производственные ресурсы снижаются, то фирмы расширят производство на ранее закрытых (зарезервированных) участках, которые отличаются более высоким уровнем затрат на единицу продукции.

Технологии. В данном случае речь идет не о технологиях изменяющих качество, потребительские свойства продукта – все потребительские свойства продукта остаются неизменными, а о технологиях, удешевляющих производство единицы продукции прежнего качества. Технологии, удешевляющие производство продукта при неизменном качестве, называются *прогрессивными*, а технологии, удорожающие производство продукции при прежнем качестве, называются *регрессивными*. При внедрении прогрессивных технологий рыночное предложение продукции возрастает, а при внедрении регрессивных технологий – уменьшается.

Количество производителей. При увеличении количества производителей, поставляющих продукцию на данный рынок, рыночное предложение растет, а при уменьшении количества производителей, поставляющих продукцию на данный рынок, рыночное предложение сокращается.

Налоги и дотации. При установлении новых налогов или при повышении налоговых ставок ранее установленных налогов возрастают издержки фирм (производителей), что тождественно повышению цен на ресурсы. В этом случае фирмы сократят производство продукции на низкоприбыльных (малорентабельных) участках производства, соответственно сократится рыночное предложение продукции. Дотация – это безвозмездная денежная помощь фирмам со стороны государства для покрытия убытков от производства продукции. Получение дотаций тождественно снижению цен на ресурсы – фирмы увеличивают производство на убыточных участках, рыночное предложение возрастает.

Ожидания производителей. Если производители ожидают увеличения цен на продукцию в будущем временном периоде, то в настоящем временном интервале они увеличивают производство, но сокращают рыночное предложение. Это называется «работать на склад». Если производители ожидают снижения цен в будущем, то в настоящем временном интервале они сокращают производство продукции и увеличивают ее рыночное предложение за счет значительного уменьшения ранее сделанных складских запасов.

Проанализировав информацию вопросов 5.1 и 5.2, можно сделать следующие выводы:

- потребители не знают величины рыночного предложения в конкретном временном интервале, а производители не знают величины спроса;

- потребители и производители принимают решения о величинах спроса и предложения только на основе ценовой информации.

На основе сделанных выводов возникают серьезные вопросы:

- могут ли потребители без предварительных заказов производителям купить необходимые виды продукции и в достаточном для расширенного воспроизводства населения количестве?

- могут ли производители без предварительных заказов потребителей произвести необходимые виды продукции в достаточном для расширенного воспроизводства количестве и не разориться?

Современная экономическая теория положительно отвечает на поставленные вопросы – могут.

Таблица 5.4 — Закон индивидуального предложения товара X

Цена, руб.	Величина предложения
5	60
4	50
3	35
2	20
1	5

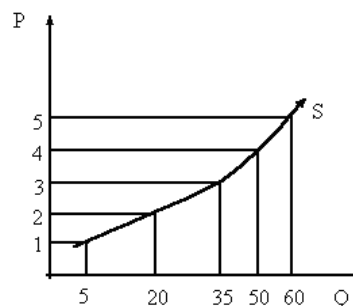


Рисунок 5.4 — Закон индивидуального предложения товара X

Таблица 5.5 — Закон рыночного предложения товара X (для 3-х производителей)

Цена руб.	Величина предложения			Общая величина предложения
	1-й	2-й	3-й	
1	2	3	4	5
5	60	40	80	180
4	50	30	70	150
3	30	15	55	100
2	20	0	40	60
1	5	0	25	30

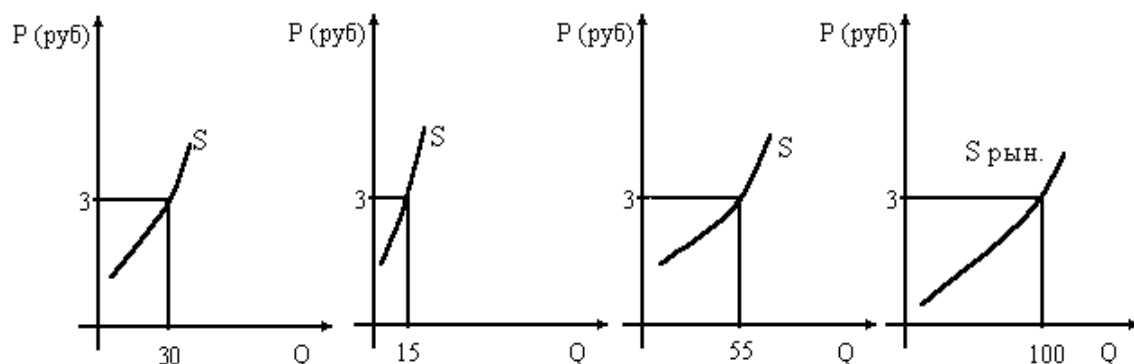


Рисунок 5.5 – Закон рыночного предложения товара X (для 3-х производителей)

Таблица 5.6 – Изменения в предложении товара X под влиянием неценовых факторов

Цена, руб.	Исходная величина предложения (S_0)	Изменения в предложении под воздействием						Итоговая величина предложения (S_6)
		Изменения цен на ресурсы (S_1)	технологии производства (S_2)	налогов и дотаций (S_3)	цен на другие товары (S_4)	числа продавцов на рынке (S_5)	ожиданий (S_6)	
5	180	+50	-25	+40	+10	-20	+30	265
4	150	+50	-25	+40	+10	-20	+30	235
3	100	+50	-25	+40	+10	-20	+30	185
2	60	+50	-25	+40	+10	-20	+30	145
1	30	+50	-25	+40	+10	-20	+30	115

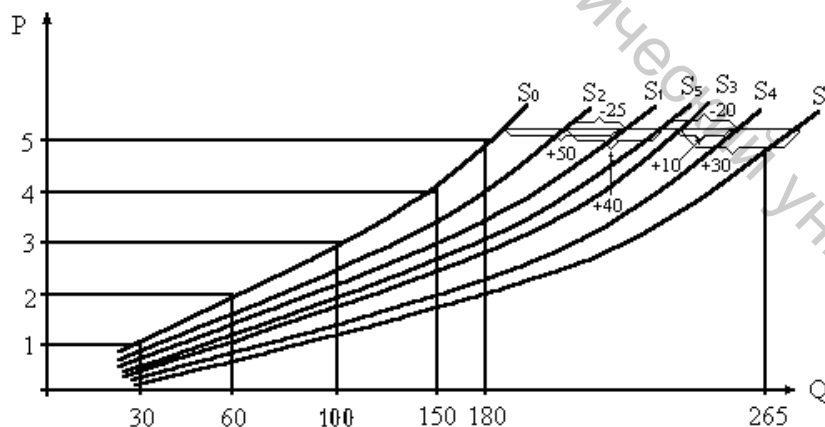


Рисунок 5.6 – Изменения в предложении товара X под влиянием неценовых факторов

5.3 Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие

Взаимодействие спроса и предложения, следствием чего является экономическое равновесие, – это, собственно, и есть рынок. Наиболее трудной логической проблемой является обоснование экономического равновесия, которое устанавливается само собой, автоматически, с помощью некоего рыночного «механизма», без какого-либо вмешательства правительства. Что же понимают под экономическим равновесием?

Рыночное равновесие – это **всегда** равенство величин спроса и предложения, которое достигается при конкретной рыночной цене, которая поэтому называется равновесной. Обратим внимание на особенность рыночной цены на конкретный продукт. Во-первых, она гибкая, то есть может изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Во-вторых, она является следствием, а не предпосылкой взаимодействия спроса и предложения. На рынке нет прецедентных цен. Конкуренция между потребителями за обладание товаром действует в сторону повышения цены, конкуренция между производителями за сбыт товара действует в сторону снижения цены. В конечном итоге устанавливается такая цена, при которой величина спроса точно совпадает с величиной фактического предложения. Эта рыночная цена и будет равновесной.

Для понимания функционирования рынка необходимо рассмотреть два вида экономического равновесия: краткосрочное и долгосрочное. Общим признаком и того, и другого является равенство величин спроса и предложения. Но в краткосрочном равновесии у фирм (производителей) возникают стимулы или к увеличению производства, или к снижению. Поэтому краткосрочное равновесие еще называют динамичным. При долгосрочном равновесии у фирм не возникает стимулов ни к снижению производства, ни к его увеличению. Поэтому долгосрочное равновесие также называют статичным. Экономическая теория утверждает, что, во-первых, краткосрочное равновесие является логически первичным и, во-вторых, оно автоматически переходит в состояние долгосрочного равновесия.

Предположим, что фактическая цена краткосрочного равновесия выше ожидаемой производителями рыночной цены. В этом случае производители начнут постепенно увеличивать объемы производства, а исходная цена краткосрочного равновесия будет снижаться до тех пор, пока не совпадет с ожидаемой производителями рыночной ценой. После этого производители остановят рост производства.

Если же фактическая цена краткосрочного равновесия окажется ниже ожидаемой производителями рыночной цены, то производители начнут постепенно снижать объемы производства, а исходная цена краткосрочного равновесия будет возрастать до тех пор, пока не совпадет с ожидаемой производителями рыночной ценой. После этого производители не станут сокращать производство.

Таким образом, какие бы решения не приняли фирмы относительно объемов производства, рынок автоматически трансформирует параметры

краткосрочного равновесия в параметры долгосрочного. Это и называется регулирующая роль, иначе – функция рынка.

Если функции спроса и предложения на конкретном рынке товаров и услуг останутся неизменными, то останутся неизменными и параметры долгосрочного экономического равновесия – равновесная цена и равновесный объем производства.

Однако в исторически реальной экономике долгосрочное равновесие на большинстве конкретных рынков отсутствует годами, десятилетиями, столетиями. Экономическая статистика свидетельствует о том, что равновесные цены и равновесные объемы производства постоянно меняются. Это и называется динамикой долгосрочного равновесия. Она объясняется воздействием неценовых факторов спроса и предложения.

Существует множество вариантов (моделей) динамики долгосрочного экономического равновесия. Рассмотрим две из них, с помощью которых можно анализировать, то есть методом рассуждения объяснять подавляющее большинство конкретно исторических ситуаций на рынках нефти, металлов, зерна и т. п.

Первая модель динамики долгосрочного экономического равновесия: предложение неизменно, а спрос увеличивается под воздействием неценовых факторов. В этом случае скоро наступит ситуация дефицита, краткосрочная равновесная цена значительно повысится по отношению к цене долгосрочного равновесия, фирмы начнут наращивать производство за счет загрузки производственных мощностей. Итоговый результат: рынок перейдет в новое состояние долгосрочного равновесия, в котором равновесная цена и равновесный объемы производства увеличатся по сравнению с параметрами исходной ситуации долгосрочного экономического равновесия.

Вторая модель динамики долгосрочного экономического равновесия: предложение неизменно, а спрос уменьшается под воздействием неценовых факторов. В этом случае скоро наступит ситуация излишка, краткосрочная равновесная цена значительно снизится по отношению к цене долгосрочного равновесия, фирмы начнут сокращать производство за счет закрытия самых затратных, ставших убыточными производственных участков. Итоговый результат: рынок перейдет в новое состояние долгосрочного равновесия, в котором равновесная цена и равновесный объемы производства снизятся по сравнению с параметрами исходной ситуации долгосрочного экономического равновесия.

Главное достоинство рыночной системы – гибкость цен является одновременно и главным недостатком рынка. Гибкость цен создает неопределенность в научном прогнозировании цены, а значит и риск разорения (банкротства) для фирм в том случае, если ожидаемые ими цены окажутся значительно выше реальных рыночных цен. Люди, не склонные к риску, предпочитающие стабильность цен и денежных доходов, считают, что государственное ценообразование эффективнее, чем рыночное.

Главные положения государственного ценообразования:

- цены на большинство видов продукции директивно устанавливаются центральными (региональными) органами исполнительной власти;
- цены должны быть неизменными (фиксированными) в течение длительных сроков (1 год и более).

Главная логическая ошибка сторонников директивного ценообразования заключается в том, что они полагают возможным математический расчет равновесной цены на любой продукт. Практика государственного ценообразования показала, что математический расчет равновесной цены невозможен.

Существует два типичных несовпадения государственных и равновесных цен: государственная цена ниже равновесной и государственная цена выше равновесной.

Если фиксированная цена ниже равновесной, то величина спроса будет выше величины предложения. В этом случае будет наблюдаться дефицит продукции. Дефицит показывает, насколько величина спроса превышает величину предложения при данной фиксированной цене.

Если фиксированная цена больше равновесной, то величина предложения будет выше величины спроса. В этом случае будет наблюдаться излишек продукции. Излишек показывает, насколько величина предложения превышает величину спроса при данной фиксированной цене.

Признаки дефицита: очереди, карточная система, закрытое распределение, «черный» рынок.

Очереди. Доступность продукта обусловлена лимитом свободного времени. Кто имеет возможность раньше встать в очередь и имеет время для ожидания покупки, тот имеет преимущества в уровне потребления дефицитных продуктов.

Карточная система. Придумана как альтернатива очередям. Потребителям государственные органы власти выдают карточки, в которых содержатся нормы потребления тех или иных продуктов. Потребители закрепляются за теми или иными предприятиями торговли, где оплачивают лимитированные товары в удобное для них время.

Закрытое распределение. Это полузаконное, «теневое» распределение. Смысл его заключается в том, что служащие торговых предприятий закупают дефицитную продукцию для себя и своих знакомых. Это не воровство, так как выручка поступает в кассу. Но это нарушение устава торгового предприятия, так как дефицитная продукция, как и любая другая, предназначена для *открытой* продажи.

«Черный» рынок. Это незаконная торговля дефицитной продукцией по равновесным, то есть более высоким, чем государственные, ценам. Торговцев на «черном» рынке во времена СССР называли пренебрежительно-завистливо «спекулянтами». За спекуляцию предусматривалась уголовная ответственность.

Признаки излишка: затоваривание, продажа с нагрузкой.

Затоваривание. Проявляется как накопление сверхнормативных запасов отдельных видов продукции. Это, как правило, безвкусно скроенная одежда и обувь.

Продажа с нагрузкой. Смысл этой «находки» заключается в том, чтобы принудить потребителя купить ненужную вещь вместе с необходимым для него товаром.

В БССР тотальный дефицит наблюдался в 1989 – 1991 гг.

Таблица 5.7 – Рыночное предложение и спрос на товар X

Цена (руб.)	Общая величина предл. (S)	Общая величина спроса (D)	(2) - (3)
1	2	3	4
5	180	30	+150
4	150	60	+90
3	100	100	0
2	60	154	-94
1	30	221	-191

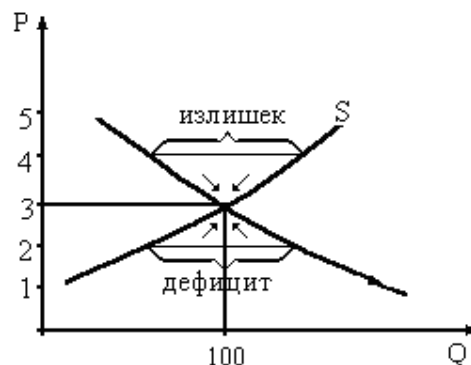


Рисунок 5.7 – Рыночное предложение и спрос на товар X

При цене в 3 руб. достигается рыночное равновесие:

предложение = спросу = 100.

При $P = 3$, $S = D = 100$.

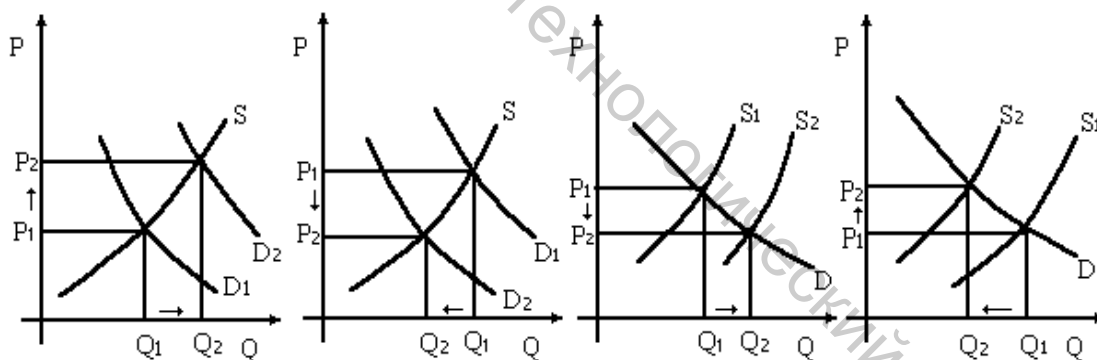
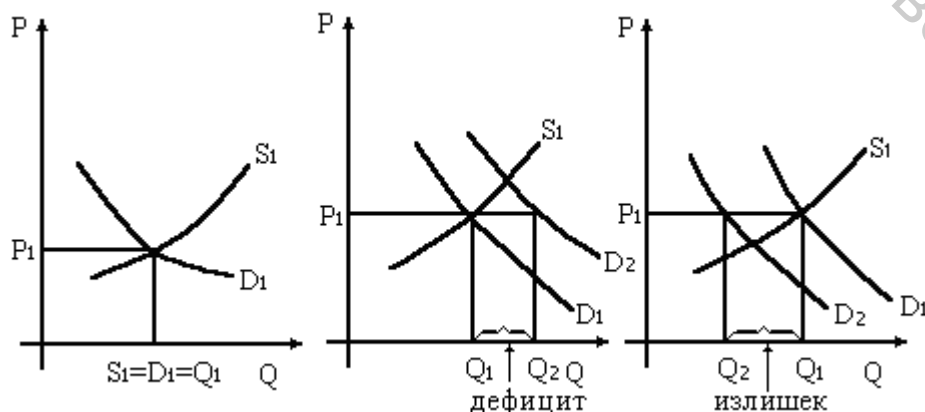


Рисунок 5.8 — Модели динамики равновесных цен



6. ПРОИЗВОДСТВО, ИЗДЕРЖКИ, ПРИБЫЛЬ

Вопросы

- 6.1 Фирма: понятие и организационно-правовые формы
- 6.2 Сущность и классификация издержек
- 6.3 Эффект масштаба производства
- 6.4 Доход и прибыль

6.1 Фирма: понятие и организационно-правовые формы

Фирма (предприятие) – это самостоятельная хозяйственная единица, использующая ресурсы для производства товаров и услуг с целью максимизации прибыли.

Как хозяйственно-правовая единица, фирма – это юридическое лицо, имеющее определенные права и обязанности. Фирма может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законом, и принимать любые решения, не противоречащие законодательству. Все фирмы можно сгруппировать по различным признакам (рисунок 6.1).

Большое значение для мотивации владельцев фирмы имеет организационно-правовая форма предприятия (фирмы). От организационно-правовой формы зависят эффективность управления и размер фирмы (таблица 6.1).

Таблица 6.1 – Характерные особенности предприятий различных организационно-правовых форм собственности

Организационно-правовые формы предприятий	Характеристика предприятия		
	Учредители	Источники образования имущества	Ответственность за результаты своей деятельности
Республиканское унитарное предприятие	Органы государственного и местного управления	Средства государственного или местного бюджета	Предприятие отвечает по своим обязательствам имуществом предприятия
Частное унитарное предприятие	Физическое лицо и члены его семьи	Доходы и имущество физического лица и членов его семьи	Собственник несет полную имущественную ответственность
Полное товарищество	Несколько физических лиц и (или) юридических лиц	Вклады учредителей	Все участники несут солидарную субсидиарную ответственность всем своим имуществом
Коммандитное товарищество	Несколько физических лиц и (или) юридических лиц	Вклады учредителей	Действительные члены (полные товарищи) несут ответственность всем своим имуществом, а коммандисты – в пределах своих вкладов

Общество с ограниченной ответственностью	Несколько физических лиц и (или) юридических лиц	Вклады учредителей	Все участники несут ответственность в пределах своих вкладов.
Акционерное общество открытого типа	Большое количество физических и (или) юридических лиц	Продажа акций в форме открытой подписки	Акционеры отвечают только в размерах принадлежащих им акций
Акционерное общество закрытого типа	Несколько физических и (или) юридических лиц	Распределение акций среди учредителей или заранее определенного круга людей	Акционеры отвечают только в размерах принадлежащих им акций



Рисунок 6.1 – Классификация предприятий

6.2 Сущность и классификация издержек

Для осуществления процесса производства фирме необходимы ресурсы или факторы производства: труд, земля, капитал. Производство товаров и услуг связано с необходимостью покупки факторов производства, то есть с определенными издержками.

Совокупные издержки (ТС) – это те выплаты, которые фирма обязана сделать поставщикам ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах, а также те доходы, которые владельцы фирмы теряют от альтернативного использования принадлежащих им факторов производства. Соответственно выделяют два подхода и соответственно два вида издержек в составе совокупных издержек: внешние и внутренние издержки.

Внешние издержки (бухгалтерские, явные) представляют денежные расходы на оплату ресурсов, принадлежащих другим экономическим субъектам (плата за сырье и материалы, заработная плата, амортизация). Эти издержки отражаются в бухгалтерском учете (смета, калькуляция, бухгалтерский баланс).

Внутренние издержки представляют собой упущенную выгоду, которую могли бы получить владельцы фирмы, если бы использовали принадлежащие им ресурсы по-другому.

Пример. Вы накопили денег и решили стать фермером: арендовали землю, купили необходимые материалы и оборудование – это ваши внешние издержки. Но у вас был альтернативный вариант использования своих ресурсов. Вы могли бы положить деньги в банк и получать процентный доход. Или получать заработную плату как наемный работник в другой, не вашей фирме. Видов упущенной выгоды очень много. Они зависят от конкретной бизнес-ситуации, а их учет требует индивидуального подхода.

Помимо издержек, которые несет производитель на производство продукции (издержки производства), при реализации товара возникают издержки обращения (затраты на рекламу, хранение, заработную плату продавцам, содержание магазинов и т. д.).

Издержки, которые несет фирма при производстве заданного объема продукции, зависят от возможности изменения количества используемых ресурсов.

Краткосрочный период – период времени, в течение которого фирма не в состоянии количественно изменить все свои производственные факторы. Соответственно одни факторы (земля и капитал) в краткосрочном периоде времени являются фиксированными (капитал), другие переменными (труд).

Долгосрочный период – период времени, в течение которого фирма в состоянии изменить количество всех используемых факторов, включая и производственные мощности.

Соответственно в краткосрочном периоде издержки подразделяются на постоянные и переменные, а в долгосрочном периоде все издержки являются переменными.

Постоянные издержки (FC) – издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции. Постоянные издержки имеют место даже тогда, когда продукция вообще не выпускается. Они представляют расходы по общему содержанию предприятия (оплата аренды за землю или оборудование, амортизационные отчисления на здания и оборудование, страховые взносы, налог на имущество, жалование высшему административно-управленческому персоналу, платежи по облигациям и др.). В дальнейшем объемы производства могут поменяться, а постоянные издержки будут неизменными. В совокупности постоянные издержки – это так называемые накладные расходы.

Переменные издержки (VC) – те издержки, которые изменяются вместе с изменением количества производимой продукции. К переменным издержкам относят расходы на сырье, материалы, топливо, электроэнергию, оплата транспортных услуг, оплата большей части трудовых ресурсов (зарплата).

Сумма постоянных и переменных издержек при производстве определенного объема продукции равна *совокупным издержкам*.

$$TC = FC + VC. \quad (6.1)$$

Для предпринимателя важны не только общие издержки на весь объем продукции, но и издержки в расчете на единицу продукции. Такие издержки называются средние.

Средние совокупные издержки (ATC) – это совокупные издержки в расчете на единицу продукции.

$$ATC = TC / TQ. \quad (6.2)$$

Средние переменные издержки (AVC) — объем переменных издержек в расчете на единицу продукции.

$$AVC = VC / TQ. \quad (6.3)$$

Средние постоянные издержки (AFC) — объем постоянных издержек на единицу выпуска продукции.

$$AFC = FC / TQ. \quad (6.4)$$

Предельные издержки (MC) — затраты на выпуск дополнительной единицы продукции.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}. \quad (6.5)$$

Предельные издержки показывают изменения в издержках, связанные с увеличением или уменьшением объема производства Q на единицу продукции.

В краткосрочном периоде времени действует закон убывающей отдачи факторов производства, в соответствии с которым увеличение одного переменного ресурса при неизменном количестве всех остальных ресурсов, начиная с определенного момента, дает все меньший и меньший прирост объема выпуска продукции. Следствием этого закона является закон возрастающих предельных издержек. Возрастание предельных издержек в краткосрочном периоде связано с вовлечением в производство все менее эффективных факторов производства.

Сравнение MC с предельной выручкой MR (выручкой от реализации дополнительно произведенной единицы продукции) имеет весьма важное значение для определения поведения фирмы в рыночных условиях.

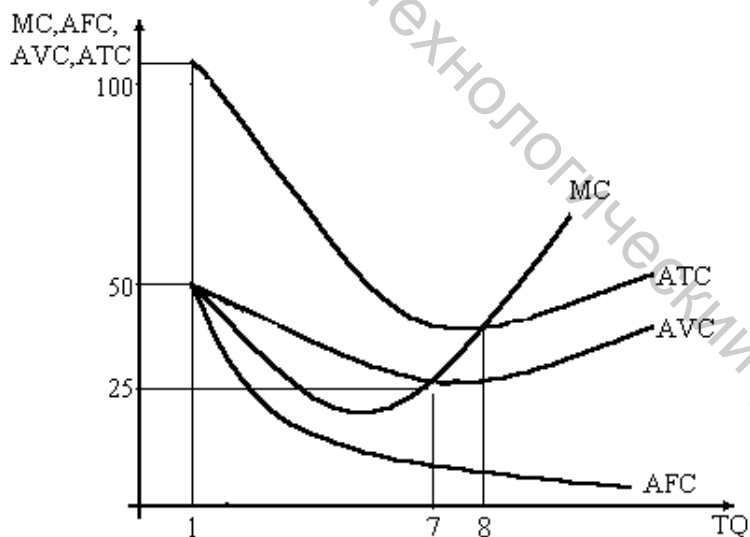


Рисунок 6.2 – Краткосрочные издержки фирмы

Закономерности средних и предельных издержек:

1. На определенном интервале предельные издержки (MC), средние переменные издержки (AVC), средние совокупные издержки (ATC) снижаются, а на определенном интервале возрастают.

2. Только лишь средние постоянные издержки (AFC) снижаются на всей оси TQ .

3. Кривая предельных издержек (MC) пересекает кривые средних переменных издержек (AVC) и средних совокупных издержек (ATC) в их низших точках.

6.3 Эффект масштаба производства

Задача фирмы в долгосрочном периоде – найти оптимальный размер предприятия (масштаб производства), который позволит производить продукцию с минимальными издержками.

Масштаб производства определяется размером используемых ресурсов. Графически данную проблему отражает кривая долгосрочных средних издержек, которая состоит из кривых средних общих издержек предприятий различного размера (рисунок 6.3).

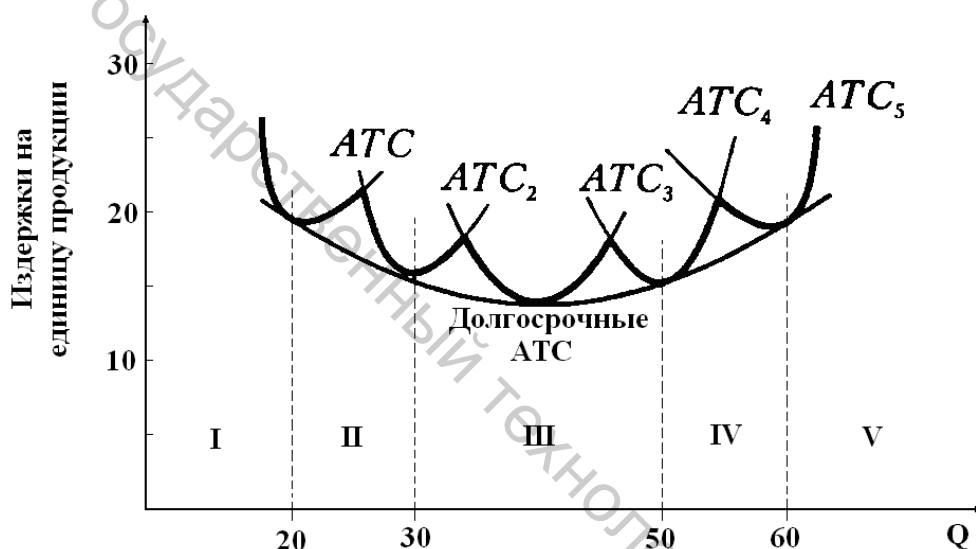


Рисунок 6.3 – Кривая долгосрочных средних издержек фирмы

Кривая долгосрочных средних издержек (ATC) состоит из участков краткосрочных ATC пяти вариантов размера предприятий, соответствующих минимальным затратам для каждого данного объема выпуска. Кривая долгосрочных ATC показывает наименьшие издержки производства любого заданного объема выпуска при условии, что фирма располагала необходимым временем для изменения всех своих производственных факторов.

Из рисунка 6.3 видно, что сначала наращивание производственных мощностей на предприятии будет сопровождаться снижением средних общих издержек на производство единицы продукции вплоть до достижения размеров предприятия, соответствующих третьему варианту. Дальнейшее наращивание объемов производства будет сопровождаться повышением долгосрочных средних общих издержек.

Динамика кривой долгосрочных средних общих издержек объясняется эффектом масштаба производства.

Положительный эффект масштаба производства наблюдается, когда объем производства растет быстрее объема валовых издержек. На рисунке 6.3 положительный эффект масштаба производства отражается снижающимся участком кривой долгосрочных средних издержек.

Положительный эффект масштаба определяют следующие факторы:

- массовое производство.
- абсолютная экономия на капитальном строительстве.
- относительная экономия на заработной плате.
- утилизация отходов производства.

Постоянный эффект масштаба производства наблюдается при пропорциональном росте объема продукции и валовых издержек.

При *отрицательном эффекте масштаба* производства объем производства растет медленнее, чем валовые издержки. На рисунке 6.3 отрицательный эффект масштаба отражается восходящим участком кривой долгосрочных средних издержек. Основными причинами отрицательного эффекта масштаба являются:

- бюрократизация управления;
- несовпадение интересов собственников и управляющих.

Эффект масштаба производства во многом будет определять структуру отрасли.

Таблица 6.2 – Эффект масштаба производства

Эффект	Производственная мощность фирмы (TQ)	Средние совокупные издержки (ATC) (руб.)
Положительный эффект масштаба	50	130
	60	120
	70	110
	80	100
Отрицательный эффект масштаба	90	110
	100	120

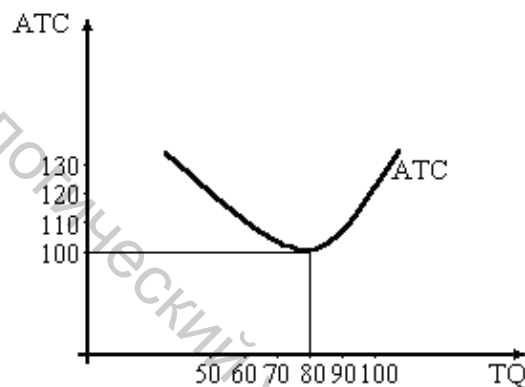


Рисунок 6.4 – Эффект масштаба производства

6.4 Доход и прибыль

Итогом хозяйственной деятельности фирмы является доход. Денежные поступления фирмы за определенный период называются валовым доходом. Большую часть валового дохода составляет выручка от реализации продукции. Остальную часть дохода составляют внереализационные доходы, то есть денежные средства, получение

которых не связано с производственной деятельностью фирмы (например, для предприятий-экспортеров дополнительная выручка от повышения курса доллара).

Прибыль представляет собой разницу между валовым доходом и издержками. Различают экономическую и бухгалтерскую прибыль.

Экономическая прибыль – это разница между валовым доходом и совокупными издержками. Величина экономической прибыли отражает целесообразность ведения бизнеса для данного предприятия в данной отрасли. В случае положительной или нулевой экономической прибыли валовой доход больше или равен совокупным издержкам и соответственно фирма получает нормальную прибыль. Если валовой доход меньше величины совокупных издержек, экономическая прибыль отрицательная, что означает неэффективность использования собственных ресурсов и нецелесообразность ведения данного бизнеса.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между валовым доходом и внешними издержками. Бухгалтерская прибыль показывает величину денежных средств, остающихся у фирмы после всех платежей поставщикам ресурсов, уплаты налогов и других обязательных платежей.

Разность между бухгалтерской и экономической прибылью будет соответствовать величине внутренних издержек.

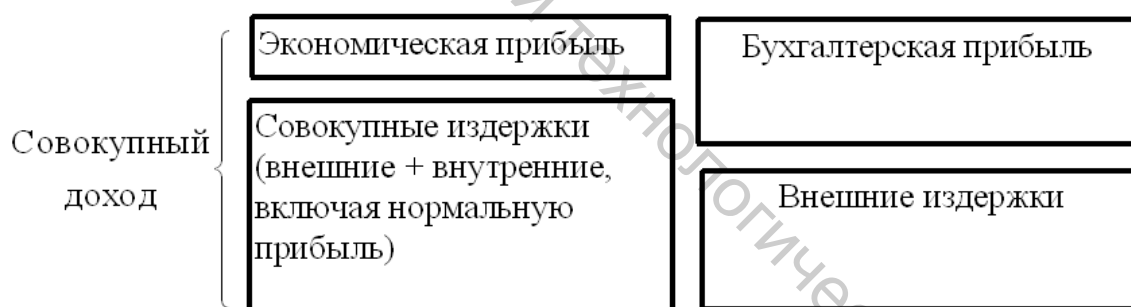


Рисунок 6.5 – Экономическая и бухгалтерская прибыль

Важным показателем, определяющим целесообразность увеличения объема производства, является *предельный доход (MR)*. Это дополнительный доход, который получает фирма от производства и реализации дополнительной единицы продукции. Синоним предельного дохода – предельная выручка.

Фирма, определяя оптимальный объем производства, сопоставляет предельный доход и величину предельных издержек, полученных в результате производства дополнительной единицы продукции. До тех пор, пока предельный доход будет превышать величину предельных издержек, фирме следует увеличивать объемы производства. При определенном объеме производства предельный доход будет равен предельным издержкам, что означает, что данный объем производства –

оптимальный, и фирма в этом случае получит максимальный объем прибыли.

Следовательно, **условие максимизации прибыли фирмы – это равенство предельной выручки предельным издержкам: $MC = MR$.**

Это правило является общим для всех фирм, однако поведение фирм, максимизирующих прибыль в условиях совершенной и несовершенной конкуренции, различно.

В условиях *совершенной конкуренции* цена (P) является для фирмы заданной величиной, при которой можно продать любое количество единиц товара. Величина предельного дохода также неизменна и равна этой цене, так как любая последующая единица товара продается по той же цене, что и предыдущая. Поэтому фирма выбирает для себя тот объем производства, при котором она сможет максимизировать прибыль путем сравнения предельного дохода и предельных издержек ($MC = MR$) или валового дохода и валовых издержек.

В ситуации, когда фирма не может получить прибыль при всех объемах производства (цена меньше средних совокупных издержек (ATC)), то ей необходимо минимизировать убытки. Если выручка покрывает переменные издержки и частично постоянные – то в краткосрочном периоде фирма может продолжить производство. Прекращение производства и выход фирмы из отрасли необходим, если цена оказывается меньше средних переменных издержек. В долгосрочном периоде вход и выход фирм в отрасли определяется равенством цены величине средних издержек: $P = MR = MC = AC$.

В условиях *чистой монополии* цена не является заданной величиной. Общим условием максимизации прибыли монополистом также является равенство $MC = MR$. Однако монопольная власть связана со способностью фирмы устанавливать цену выше предельных издержек $MR < P$.

Фирма, максимизирующая прибыль в условиях совершенной конкуренции, может контролировать только один параметр – *объем выпуска продукции*.

Таблица 6.3 – Определение совокупного выпуска фирмы, при котором достигается максимальная экономическая прибыль (Пэ) в условиях совершенной конкуренции

Цена (P), руб.	Совокупный выпуск (TQ), ед.	Совокупная выручка (1)x(2) (TR), руб.	Совокупные издержки (TC), руб.	Предельный доход (MR), руб.	Предельные издержки (MC), руб.	Экономическая прибыль (3)-(4) (Пэ), руб.
1	2	3	4	5	6	7
20	1	20	4	20	4	16
20	2	40	28	20	24	12

Окончание таблицы 6.3

1	2	3	4	5	6	7
20	3	60	49	20	21	11
20	4	80	62	20	13	18
20	5	100	81	20	19	19
20	6	120	101	20	20	19
20	7	140	125	20	25	15
20	8	160	154	20	29	6
20	9	180	192	20	38	-12
20	10	200	250	20	58	-50

При выпуске в 6 ед. продукции $P = MR = MC = 20$, а экономическая прибыль достигает максимального значения в 19 ден. ед.

Фирма, максимизирующая прибыль в условиях чистой монополии, одновременно определяет два параметра – *объем выпуска и цену*.

Таблица 6.4 — Определение цены и совокупного выпуска, при которых максимизируется экономическая прибыль в краткосрочном периоде в условиях чистой монополии

Производство (и спрос) продукции, ед.	Цена, руб.	Валовая выручка (1)х(2), руб.	Предельный доход, руб.	Совокупные издержки, руб.	Средние совокупные издержки (5):(1), руб.	Предельные издержки, руб.	Экономическая прибыль (3)-(5), руб.
1	2	3	4	5	6	7	8
0	172	0	-	100	-	-	-100
1	162	162	162	190	190	90	-28
2	152	304	142	270	135	80	+34
3	142	426	122	340	113.3	70	+86
4	132	528	102	400	100	60	+128
5	122	610	82	482	96	82	+128
6	112	672	62	572	95.3	92	+100
7	102	714	42	672	96	100	+42
8	92	736	22	802	100.25	130	-66
9	82	738	2	952	105.8	150	-214
10	72	720	-18	1122	112.2	170	-402

7. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКАХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Вопросы

7.1 Рынок труда. Ценообразование на рынке труда

7.2 Рынок земли. Рента

7.3 Рынок ссудного капитала и его структура. Кредитный рынок

7.4 Рынок ценных бумаг

7.1 Рынок труда. Ценообразование на рынке труда

Рынок труда – это рынок, на котором в результате конкуренции между экономическими агентами через механизм спроса и предложения устанавливается определённый объём занятости и уровень оплаты труда.

Субъектами отношений на рынке труда являются:

- работодатели и наёмные работники как партнёры трудовых отношений, а также безработные;
- представители коллективных интересов каждого из вышеперечисленных субъектов (профсоюзы, ассоциации предпринимателей, безработных и другие общественные организации);
- государственные структуры и представители органов власти как посредники между работодателями и наёмными работниками, вырабатывающие основы правовой регламентации отношений занятости, контролирующие соблюдение законодательства и осуществляющие регулирование спроса и предложения рабочей силы на рынке труда (министерство труда, службы занятости и т. д.).

Рынок труда представляет собой взаимодействие спроса на труд и предложения труда в количественном и качественном аспектах. При совпадении спроса и предложения рынка труда будет равновесным, при превышении спроса над предложением – трудодефицитным, при превышении предложения над спросом – трудоизбыточным.

Спрос на труд отражает объём и структуру общественных потребностей в рабочей силе, представленных на рынке труда и обеспеченных фондом оплаты труда. *Предложение* труда характеризуется численностью и составом людей, способных к труду и желающих трудиться на условиях найма.

Конкуренция на рынке труда выступает в форме соперничества между работодателями – за привлечение рабочей силы, между работниками – за замещение вакантных рабочих мест, между работниками и работодателями – за условия трудового соглашения и оплаты труда.

Заработная плата – это цена за использование труда. Регулирование многих процессов в экономике связано с движением заработной платы. Одним из показателей уровня инфляции выступает разрыв между номинальной и реальной заработной платой.

Номинальная заработная плата – это количество денежных единиц, получаемых рабочим (SN).

Реальная заработная плата (SR) – это номинальная заработная плата, испытавшая воздействие индекса стоимости жизни (CV).

$$SR = \left(\frac{SN}{CV} \right) \times 100. \quad (7.1)$$

Реальная заработная плата отражает покупательную способность трудящегося. В индекс стоимости жизни входят цены предметов потребления работника или цены предметов потребления, входящих в потребление семьи.

Размер заработной платы зависит, в первую очередь, от социально–воспроизводственных факторов и во вторую – от рыночных условий купли-продажи рабочей силы.

К социально-воспроизводственным факторам относятся стоимость жизненных средств, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы; уровень квалификации работников; национальные различия; степень развитости экономических и социальных условий жизни в разных странах.

К рыночным факторам заработной платы относятся спрос и предложение на рынке труда; конкуренция или монополия на рынке труда.

Конкуренция на рынке труда ведёт к выравниванию заработной платы в рамках данной специальности, вне зависимости от места работы. Монопольные препятствия консервируют различия в заработной плате одинаковых по квалификации специалистов на разных предприятиях, в разных отраслях, в разных регионах. Таким образом, в оплату труда входит элемент экономической ренты.

Дифференциация в размерах заработной платы – явление объективное, поскольку расширяется профессиональный состав работников, и миграция между группами лиц разных профессий не может быть абсолютно беспрепятственной.

Модель рынка труда с учетом действий профсоюзов

Профсоюзы, представляя на рынке труда интересы работников, преследуют цель увеличения спроса на труд и повышения заработной платы.

С целью увеличения спроса на труд профсоюзы стремятся:

- увеличить спрос на производимые продукты или услуги при помощи рекламы «товаров с профсоюзной этикеткой»;
- повысить производительность труда;
- изменить цены на другие вводимые факторы производства.

Профсоюзы могут воздействовать на рост ставок заработной платы через ограничение предложения труда путем борьбы за сокращение детского труда, ограничение миграции, обязательный выход на пенсию в связи с достижением пенсионного возраста, сокращение рабочей недели.

Отраслевые профсоюзы, не ограничивая число своих членов, стремятся объединить практически всех работников отрасли. Это позволяет им оказывать на работодателей значительное давление при установлении ставок заработной платы, поскольку с помощью забастовки профсоюз может полностью лишить фирму предложения.

Существуют две основные формы организации заработной платы: *повременная и сдельная*. При повременной форме зарплата рассчитывается за фактически отработанное время по установленным ставкам с учетом квалификации, качества и условий труда. Ставки могут быть часовые, дневные, недельные и месячные.

При сдельной форме оплаты труда заработная плата начисляется за количество и качество изготовленной продукции в соответствии с установленными *расценками* (платой за производство единицы продукции). В Республике Беларусь используются обе формы заработной платы.

Повременная и сдельная заработная плата имеют ряд *разновидностей (систем)*. Повременная зарплата реализуется в двух системах: простая повременная и повременно-премиальная.

При *простой повременной оплате труда* инженерно-технические работники и служащие получают за фактически отработанное время установленный им оклад, а труд рабочих оплачивается на основе *тарифной ставки* (определенного размера оплаты труда рабочего за час или день) с учетом тарифных разрядов, присваиваемых им в соответствии с персональной квалификацией.

При *повременно-премиальной оплате труда* выплата окладов (ИТР и служащим) и тарифных ставок (рабочим) за отработанное время сочетается с дополнительно выплачиваемой премией за определенные количественные и качественные достижения.

С переходом к рыночным отношениям происходит изменение не только в формах и системах заработной платы, но и в методах её организации. Одной из новых форм трудовых отношений и заработной платы выступает *контракт*, трудовой договор. Он заключается в письменной форме, где устанавливаются точные обязанности для обеих договаривающихся сторон (работник и администрация). Контракт ограничен определённым сроком. Преимущество контрактной системы в том, что её срочный характер заинтересовывает работника в возобновлении договора на новый срок, что является мощным стимулом высокой трудовой активности.

7.2 Рынок ссудного капитала и его структура. Кредитный рынок

В современной экономической теории нет общепризнанного определения капитала, поэтому термин "*капитал*" имеет много

значений. Однако, хотя взгляды на капитал разнообразны, они едины в одном: капитал способен приносить доход. Внешне капитал выступает в различных конкретных *формах*: в виде средств производства (*физический капитал*), в виде определенной суммы денег (*ссудный капитал*).

Рынок ссудного капитала состоит из двух частей:

- *рынок* заемного капитала, то есть *кредита*;
- *рынок акций*, на котором покупаются и продаются доли участия в собственности предприятия.

Как и на рынке товаров и услуг, на рынке ссудного капитала действует закон спроса и предложения. *Спрос на ссудный капитал* — это спрос на деньги (инвестиционные средства), необходимые для приобретения капитала в физической форме (средств производства: машин, станков, оборудования и т. п.).

Предложение ссудного капитала — это сумма денежных средств, предлагаемых всеми хозяйствующими субъектами при конкретной ставке процента. Ссудный капитал предлагают домашние хозяйства или фирмы, у которых появились временно свободные денежные средства.

В качестве посредников на рынке капитала выступают различные кредитно-финансовые институты (коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, пенсионные фонды и др.), где происходит аккумуляция временно свободных денежных средств и превращение их в банковский кредит. Поставщики и потребители ссудного капитала, а также их посредники, действующие на рынке ссудного капитала, являются субъектами рынка капиталов.

Ссудный капитал передается функционирующему предпринимателю во временное пользование, то есть на условиях срочности, возвратности и платности, за определенное вознаграждение — *ссудный процент*. Это цена, уплачиваемая собственнику за использование его заемных средств в течение определенного периода. Количественно ссудный процент определяется через *ставку* ссудного процента:

Нужно различать *номинальную ставку процента*, выраженную в деньгах по текущему курсу, от *реальной*, с поправкой на инфляцию. Если номинальная ставка процента, например, составляет 15 %, а уровень инфляции за этот период 4 %, то реальная процентная ставка будет составлять 11 %. *Процентная ставка* является своеобразной ценой ссудного капитала.

Ставка ссудного процента в конечном счете формирует спрос и предложение на рынке ссудного капитала. При прочих равных условиях спрос на ссудный капитал будет тем больше, чем ниже процентная ставка. И наоборот, предложение ссудного капитала будет тем больше, чем выше ставка процента.

Рыночная ставка процента играет значительную роль при принятии инвестиционных решений. Заемщик всегда будет сравнивать ожидаемый уровень дохода на капитал с текущей рыночной ценой ссуды, то есть процентной ставкой. Например, предприниматель предполагает вложить в проект 1 млн. долларов и получить через год 200 тыс. долларов чистого дохода. Ожидаемая норма прибыли составит:

$$\frac{200 \text{ тыс. долларов}}{1 \text{ млн. долларов}} \times 100\% = 20\%.$$

При ставке процента до 20 % предприниматель возьмет ссуду, а при ставке больше 20 % такой проект окажется нерентабельным, и брать ссуду не имеет смысла. Из этого следует, **что ставка ссудного процента выполняет функцию распределения ссудного и соответственно физического капитала среди различных фирм и отраслей.**

7.3 Рынок ценных бумаг

Ценная бумага – это документ, который удостоверяет право владельца ценной бумаги на часть имущества или выражает отношение займа. Ценные бумаги могут существовать как в виде обособленных документов, так и в виде записей на счетах.

Основные виды ценных бумаг: акции, векселя, облигации и т. д. *Акцией* признается ценная бумага, удостоверяющая права ее владельца на долю собственности акционерного общества, на получение дивидендов и на участие в управлении общества. Существует несколько классификаций акций:

- именные акции и акции на предъявителя;
- простые и привилегированные.

Именная акция требует регистрации сделки с такими акциями, *акция на предъявителя* не требует такой регистрации. Основная процентная доля акций в современном мире – это именные акции.

Простые акции — это акции, владельцы которых обладают общими правами акционеров: правом голоса, правом на дивиденды, правом на долю собственности общества при его ликвидации.

Привилегированные акции — это акции, не дающие право голоса на участие в управлении обществом, но дающие гарантии выплаты дивидендов.

Вексель — ценная бумага, составленная по строго установленной форме и содержащая безусловное абстрактное денежное обязательство векселедателя либо иного указанного в векселе плательщика выплатить

к указанному сроку (до одного года) определенную сумму владельцу или держателю векселя.

Облигация — долговое обязательство, согласно которому заемщик (государство или компания) должны выплатить кредитору определенную сумму по истечении определенного срока. Ежегодно по облигациям, как правило, выплачивается доход в виде процента, определенного по купонам (отрезным или перфорируемыми частями облигационного сертификата).

Рынок ценных бумаг с сопутствующей системой финансовых институтов — это сфера реализации отношений собственности, формирования источников экономического роста, концентрации, а также распределения инвестиционных ресурсов. Он является наиболее доступным источником финансирования экономики.

Продажа ценных бумаг осуществляется на *первичном рынке* — это рынок первых и повторных эмиссий ценных бумаг, на котором осуществляется их начальное размещение среди инвесторов.

После того, как первый владелец ценных бумаг продаст их, они попадают на вторичный рынок. *Вторичный рынок* — это рынок, на котором обращаются ранее эмитированные ценные бумаги. Этот рынок может быть неорганизованным, или *внебиржевым*, а также организованным, или *фондовой биржей*.

Внебиржевой рынок охватывает операции, совершаемые вне фондовых бирж. В западной практике через этот рынок проходит большинство первичных размещений и торговля ценными бумагами худшего качества (в сравнении с зарегистрированными на фондовых биржах).

Фондовая биржа — институционально организованный рынок, на котором обращаются бумаги наиболее высокого качества, а операции совершаются профессиональными участниками рынка ценных бумаг. На фондовой бирже устанавливается рыночная цена, или курс акций в зависимости от соотношения спроса и предложения. Фондовая биржа представляет собой торговое, профессиональное и технологическое ядро рынка ценных бумаг.

В большинстве стран на внебиржевом рынке обращается основная масса (примерно 85 %) ценных бумаг, на биржевом — их относительно небольшая часть (15 %). Однако именно биржевой рынок, где сосредоточены наиболее качественные, важнейшие ценные бумаги, определяет конъюнктуру и процесс развития рынка ценных бумаг.

Любые ценные бумаги имеют *номинальную цену* (номинал), обозначенную на них, и *рыночную (биржевую) цену*, по которой они продаются и покупаются. Рыночная цена называется *курсом ценных бумаг*, который практически никогда не соответствует номинальной цене. Превышение курса акций над её номиналом называется *ажио*, а снижение курса — *дизажио*.

Курс ценных бумаг под влиянием спроса и предложения на них постоянно колеблется вокруг средней (курсовой) цены.

Средний курс ценных бумаг (СКЦБ) определяется по формуле:

$$СКЦБ = \frac{\text{Доход по ЦБ}}{\text{Средняя ставка процента по вкладам}} \times 100\% . \quad (7.2)$$

Определение курса покупки и продажи ценных бумаг на данный момент времени, то есть определение наивысшей цены, предлагаемой за ценную бумагу покупателем, и наименьшей цены, по которой продавец готов её продать, называется *котировкой ценных бумаг*.

Рынок ценных бумаг как часть кредитно-финансовой сферы является объектом особенно жесткого государственного контроля и регулирования. Повсеместно инвестиционный бизнес выделяется в специальную область хозяйственного законодательства и административного надзора.

7.4 Рынок земли. Рента

Природные ресурсы — это часть естественной природы, которая используется или может быть использована обществом в целях удовлетворения материальных и духовных потребностей людей.

Наиболее важным для жизнедеятельности человека экономическим (хозяйственным) природным ресурсом является земля, на которой осуществляется всякого рода деятельность человека. Фактор земли обычно охватывает все природные факторы, предложение которых фиксировано и не может быть увеличено или уменьшено при росте цен или падении. Поэтому рынок природных ресурсов рассматривается на примере рынка земли.

Ограниченность земли порождает монополию ее присвоения отдельными социальными структурами: обществом, государством, частными или акционерными владельцами. При этом в условиях товарно-денежных отношений собственник земли получает доход от владения данным фактором производства в виде *ренты* (рента – это доход, не связанный с предпринимательской деятельностью).

Экономическая рента – это рыночная цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых (их запасы) строго ограничены. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов, их фиксированное количество отличает рентные платежи от заработной платы, ссудного процента и прибыли. Земельная рента бывает абсолютной и дифференциальной.

Абсолютная земельная рента порождается монополией частной собственности на землю. В силу этого арендатор уплачивает собственнику земли плату (ренту) за право ее использования.

Дифференциальная земельная рента образуется как разница между рыночной и индивидуальной ценой производства сельскохозяйственных товаров. В основе индивидуальной цены производства находятся предельные издержки производства сельскохозяйственной продукции. Предельные издержки возрастают при переходе от лучших земель к средним и худшим. Соответственно возрастает и земельная рента при переходе от худших земель к средним и лучшим.

Как и на все иные экономические ресурсы, *спрос на землю* является производным, он определяется спросом на конечные продукты сельскохозяйственного производства. Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос на нее выступает **единственным** действенным фактором, определяющим земельную ренту (предложение здесь – пассивно).

Спрос на землю зависит от спроса на продукты, которые на ней производятся. Изменение спроса на эти продукты вызывает собственно изменение цен на них, а, следовательно, и изменение размеров земельной ренты. Если рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию возрастают, то возрастает и величина ренты. Если цены на сельскохозяйственную продукцию уменьшаются, то уменьшается и величина земельной ренты.

Изменения величины экономической ренты не будут оказывать никакого влияния на предложение земли: количество имеющейся земли просто не поддается увеличению.

Необходимо различать понятие "рента" (цена за использование земли) и "цена земли" (цена, по которой она покупается и продается). Цена земли находится в прямой зависимости от величины земельной ренты и обратной зависимости от нормы ссудного процента на момент купли-продажи. *Цена земли* определяется такой суммой денег, которая при существующей норме ссудного процента будет приносить доход, **равный** земельной ренте, получаемой с этого участка земли. Покупка земли поэтому есть покупка того дохода, который приносит земля, то есть покупка ренты.

Поскольку конкретной формой проявления ренты служит арендная плата, то цена участка земли с учетом вышесказанного будет определяться как отношение арендной платы к величине ссудного процента по формуле:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Размер арендной платы (ренты)}}{\text{Величина ссудного процента (r)}} \times 100\%. \quad (7.3)$$

На практике цена земли зависит и от других факторов. Например, рост цен на землю может наблюдаться при растущем спросе на землю для несельскохозяйственных целей, а также в условиях инфляции, когда резко возрастает спрос на недвижимость.

8. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Вопросы

- 8.1 Национальная экономика: понятие и структура
- 8.2 Система национальных счетов. Валовой внутренний продукт (ВВП): понятие и измерение
- 8.3 Цикличность экономического развития. Экономический кризис
- 8.4 Инфляция: понятие, измерение, виды
- 8.5 Безработица: понятие, измерение, виды

8.1 Национальная экономика: понятие и структура

Центральное место в изучении макроэкономики принадлежит понятию «национальная экономика». *Национальная экономика* – это исторически сложившаяся в определенных территориальных границах система общественного воспроизводства. Национальная экономика отражает черты данного типа экономической системы, специфические черты данного государства. Эти особенности обусловлены географическим положением страны, ее участием в международном разделении труда, культурными, историческими традициями, национальным менталитетом и др.

Национальная экономика ставит перед собой определенные цели. Среди этих приоритетных макроэкономических целей можно выделить следующие:

- экономический рост – обеспечение роста национального производства товаров и услуг при повышении их качества;
- занятость – создание возможности иметь подходящее занятие всем тем, кто желает и способен работать;
- равновесие во взаимодействии с природной средой ради улучшения экологии и поддержания должного качества жизни населения страны;
- стабильный уровень цен – обеспечение ситуации, исключающей значительное повышение или снижение общего уровня цен;
- равновесный внешнеторговый баланс – относительное равновесие между импортом и экспортом при сохранении открытого характера национальной экономики и поддержании стабильного обменного курса национальной валюты.

Поскольку национальная экономика представляет собой совокупность различных видов хозяйственной деятельности, она как всякое сложное образование имеет свою структуру. Различают воспроизводственную, социальную, отраслевую структуру национальной экономики.

Воспроизводственная структура характеризует деление национальной экономики на основные виды экономических субъектов. Такими субъектами выступают домашние хозяйства (население страны), предприятия (фирмы) и государство.

Домашние хозяйства являются поставщиками факторов производства, потребителями товаров и услуг, производимых предприятиями и фирмами, и налогоплательщиками.

Предприятия (фирмы) приобретают и используют производственные факторы для производства товаров и услуг, которые затем реализуют для удовлетворения существующих общественных и личных потребностей, а также выплачивают налоги. Государство осуществляет закупки товаров и услуг, производит трансфертные платежи, взимает налоги и т. д.

Социальная структура предполагает деление национальной экономики на сектора в соответствии с определенными формами собственности: государственной, частной, коллективной, смешанной.

Отраслевая структура связана с делением национальной экономики на отрасли, которые представляют собой качественно однородные группы предприятий (фирм), выполняющие в процессе общественного воспроизводства одинаковые по социально-экономическому содержанию функции.

В отраслевом разрезе в структуре национальной экономики выделяют такие крупные отрасли, как промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство, связь, а в некоторых из них – свои подотрасли. Отрасли национальной экономики неразрывно связаны между собой.

Одной из основных характеристик национальной экономики является ее стабильность, которая зависит от поддержания пропорциональности и сбалансированности ее отдельных составляющих.

Сбалансированность и пропорциональность обычно неустойчивы и постоянно нарушаются, так как экономический рост ведет к установлению новых пропорций и новой сбалансированности. Это вызывает необходимость поддержания сбалансированности путем корректировки имеющихся пропорций. Таким образом, наряду со стабильностью, национальная экономика обладает мобильностью, то есть способностью к изменениям в соответствии с новыми общественными потребностями и техническими возможностями, ограничениями в ресурсной базе и др.

Изменения выражаются в появлении в национальной экономике новых элементов и новых связей, в установлении новых пропорций и разрушении старых. Такие изменения называются *структурными сдвигами*. Если экономика недостаточно мобильна, то структурные сдвиги замедляются по сравнению с экономической необходимостью и наступает *структурный кризис* – состояние экономики, когда произведенные товары, технологии и ресурсы остаются невостребованными, прежние пропорции нарушаются, а новые еще не сложились. Как правило, из такого состояния национальная экономика выходит благодаря структурной перестройке, осуществляемой с помощью государства.

Структурная перестройка предполагает: ликвидацию убыточных производств, создание новых высокоэффективных рабочих мест, переориентацию производства на выпуск экспортной конкурентоспособной продукции, увеличение инвестиций (в том числе иностранных).

8.2 Система национальных счетов. Валовой внутренний продукт (ВВП): понятие и измерение

Результатом функционирования национальной экономики являются все товары и услуги, созданные в данной стране за определенный период времени (обычно за год), то есть национальный продукт (НП).

В странах с рыночной и переходной экономикой размеры национального продукта определяются по *системе национальных счетов* (СНС). В Республике Беларусь международный стандарт национального счетоводства используется с 1992 г. СНС – это совокупность макроэкономических показателей, позволяющих оценить состояние и результаты функционирования национальной экономики. Основная цель национального счетоводства – дать количественную информацию о возникновении, распределении и использовании национального продукта.

СНС представляет собой сводные таблицы, разрабатываемые по балансовому принципу: в них, с одной стороны, отражаются имеющиеся ресурсы, а с другой – направления их использования.

Основным макроэкономическим показателем является *валовой внутренний продукт (ВВП)*. ВВП – это общая стоимость всего конечного продукта, произведенного течение года всеми предприятиями (фирмами), расположенными на территории данной страны, независимо от их национальной принадлежности.

При расчете ВВП все товары и услуги, произведенные за год, учитываются только один раз, то есть учитывается только конечная продукция без промежуточных продуктов. *Конечная продукция* – это

товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования. *Промежуточная продукция* – это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку и полностью используются в процессе производства.

При суммировании стоимости товаров и услуг, произведенных в стране во всех отраслях экономики, неизбежен многократный повторный счет, существенно искажающий реальный объем произведенного валового продукта. Если сложить стоимость всех промежуточных продуктов, то результат завышается. ВВП должен выступать как стоимость конечных товаров и услуг и включать в себя только стоимость, дополнительно создаваемую на каждой промежуточной стадии обработки, или добавленную стоимость.

Добавленная стоимость – это стоимость, созданная в процессе производства и охватывающая его реальный вклад в создание конкретного товара, то есть заработную плату, прибыль и амортизацию. Величины добавленной стоимости при суммировании их по всем отраслям дают итоговый показатель ВВП. Метод определения ВВП суммированием добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики называется производственным методом.

Кроме этого метода, величина ВВП может быть определена еще двумя методами: по расходам и по доходам: расходы одних являются доходами других.

Кроме этого метода, величина ВВП может быть определена еще двумя методами: по расходам и по доходам. ВВП, рассчитанный *по расходам*, включает:

1. Потребительские расходы на приобретение товаров повседневного спроса, предметов потребления длительного пользования, расходы на услуги и др.
2. Государственные расходы на покупку продукции предприятий и фирм, покупку ресурсов для нужд государства и содержания социальной сферы.
3. Инвестиции предприятий и фирм в приобретение производственных ресурсов; прирост (уменьшение) запасов материальных оборотных средств, то есть изменение запасов сырья, материалов, топлива и готовой продукции.
4. Чистый экспорт, то есть разницу между экспортом и импортом.

При расчете ВВП *по доходам*, суммируются следующие виды доходов:

- заработная плата наемных работников;
- прибыль фирм и корпораций;
- доходы некорпорированных предприятий, находящихся в индивидуальной и семейной собственности, и доходы самостоятельных работников (художников, писателей, адвокатов и других граждан), работающих не по найму;

- рентные платежи, то есть доходы, получаемые владельцами собственности (земли и другого недвижимого имущества);
- процент на ссудный капитал, то есть выплаты поставщикам денежного (ссудного) капитала, использованного при производстве ВВП;

- амортизационные отчисления. Это отчисления на «потребление капитала», то есть на создание денежного фонда, возмещающего износ основных средств, участвующих в создании ВВП.

Выделяют следующие формы ВВП: *номинальный* и *реальный* ВВП. *Номинальный* ВВП рассчитывается в фактических ценах интересующего нас года. *Реальный* ВВП – в неизменных ценах какого-либо базисного года.

Наряду с ВВП существуют и другие показатели СНС, среди которых можно выделить следующие:

- *чистый внутренний продукт (ЧВП)* – это ВВП за минусом амортизационных отчислений;
- *национальный доход (НД)*, который представляет собой реальный доход нации и характеризует, что прибавило производство данного года к благосостоянию общества;
- *личный доход (ЛД)* представляет собой весь доход, полученный гражданами и их семьями до уплаты налогов, и включает в себя полученные населением доходы плюс трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия по безработице и т. д.).

8.3 Цикличность экономического развития. Экономический кризис

Экономическое развитие в странах с рыночной экономикой происходит неравномерно, то есть для него характерна макроэкономическая нестабильность. Периоды с высокими темпами экономического роста сменяются периодами застоя и даже спада, одновременно наблюдается изменение уровня инфляции и безработицы. Данное экономическое явление назвали цикличностью экономического развития. *Периодом экономического цикла* называется промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономики.

Наиболее характерной чертой цикличности является то, что движение происходит не по кругу, а по спирали, где каждый новый её виток характеризует более высокую степень общественного развития.

Отдельные экономические циклы отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности, но все они имеют одни и те же фазы: кризис (спад, рецессия, депрессия), стагнация (нижняя точка спада, застой), оживление (подъем, экспансия), пик (бум, вершина цикла).

Кризис характеризуется резким сокращением деловой активности, возникает избыток товаров по сравнению со спросом на них со стороны потребителей, что ведет к стабилизации или снижению цен. Поскольку созданные товары не находят сбыта, товаропроизводители сворачивают производство, резко возрастает количество безработных, доходы населения уменьшаются, что вызывает дальнейшее сокращение спроса. В результате множество предпринимателей оказываются неплатежеспособными и терпят крах. Кризис усиливается потерей доверия субъектов рыночного хозяйства друг к другу, потрясениями кредитной системы.

За кризисом следует *стагнация*, которая может иметь продолжительный характер. На этой фазе производство и занятость, достигнув самого низкого уровня, практически не изменяются. "Избыток" товаров постепенно рассасывается. В экономике сохраняется высокий уровень безработицы. Предложение ссудных капиталов возрастает, но, поскольку спрос на них со стороны бизнеса невелик, норма ссудного процента падает. Несмотря на перечисленные негативные моменты, многие экономисты рассматривают эту фазу экономического цикла как подготовку к последующему подъему. В этой фазе осуществляется распространение технических достижений в национальной экономике, меняется структура производства, которое освобождается от нерентабельных предприятий и неперспективных отраслей. Период стагнации характеризуется состоянием неуверенности и беспорядочных действий хозяйствующих субъектов, особенно торговых посредников, биржевых агентов. Даже после прекращения спада доверие предпринимателей друг к другу восстанавливается с трудом.

Однако условия хозяйствования постепенно стабилизируются, и наступает следующая фаза цикла – *оживление*. Поначалу она характеризуется незначительным постепенным ростом капиталовложений, объемов производства, занятости, цен, процентных ставок. Условную границу этой фазы можно провести в точке, где макроэкономические показатели достигают докризисного уровня. Затем начинается быстрый рост производства. Безработица сокращается до минимальных размеров. Растет спрос на ссудный капитал и норма ссудного процента. Бурное развитие продолжается до тех пор, пока экономика не достигнет наивысшей точки развития и цикл завершается.

Современной общественной науке известны более тысячи типов экономической цикличности. В таблице 8.1 отмечены шесть наиболее часто встречаемых, однако экономика оперирует по преимуществу четырьмя первыми из них.

Таблица 8.1 – Основные типы экономических циклов

Тип	Длина цикла, лет	Главные особенности
Китчена	2–4	Колебания $\square$ величины товарных запасов, $\square$ ВВП, уровня цен, занятости
Жуглара	7–12	Колебания инвестиций, ВВП, занятости
Кузнеца	16–25	Всплески жилищного строительства, отток населения в новые города
Кондратьева	40–60	Структурные изменения в технике и технологии
Форрестера	200	Структурные изменения в энергетических источниках и сырьевых материалах
Тоффлера	1000–2000	Изменение типа цивилизации

В современных условиях на протекание кризисов накладывает отпечаток регулирующая деятельность государства. Например, сокращается время их протекания, но зато они происходят чаще. Уменьшается амплитуда колебаний – подъем не столь высок, а кризис не столь глубок.

Наряду с общими циклическими кризисами, затрагивающими все сферы народного хозяйства, периодически возникают частичные кризисы, охватывающие какую-либо одну сферу экономики, например кредитные отношения. Имеют место отраслевые кризисы, распространяющиеся на отдельные отрасли производства промышленности, сельского хозяйства, транспорта. Структурные кризисы (энергетический, сырьевой, продовольственный) вызваны крупными диспропорциями в развитии национальной экономики.

Причины, вызывающие изменения экономической активности производства во времени, исследует теория экономических циклов, которую иногда называют теорией экономической конъюнктуры. На сегодня существует множество подобных теорий. Однако природа цикла до сих пор является одной из самых спорных и малоизученных проблем.

Исследователей, занимающихся изучением конъюнктурной динамики, условно можно разделить на тех, кто не признает существования законов цикличности в общественной жизни, и на тех, кто признает существование законов цикличности и утверждает, что экономические циклы проявляются с регулярностью приливов и отливов.

Представители первого направления, к которым принадлежат наиболее авторитетные ученые современной западной неоклассической школы, считают, что циклы являются следствием случайных воздействий (импульсов или шоков) на экономическую систему, что и вызывает циклическую модель отклика, то есть цикличность есть результат воздействия на экономику серии независимых импульсов. Представители второго направления склонны рассматривать цикл как неотъемлемое, закономерное условие экономического развития.

8.4 Инфляция: понятие, измерение, виды

Инфляция – это социально-экономическое явление, связанное с обесцениванием денег, то есть падением покупательной способности национальной валюты, проявляющееся в устойчивом росте общего уровня цен.

Инфляция измеряется различными показателями, главными из которых являются: индекс цен и темп инфляции.

Индекс цен рассчитывается по следующей формуле (8.1):

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{цена потребительской корзины в данном периоде}}{\text{цена потребительской корзины в базовом периоде}} \times 100 \, \%.$$

Темп инфляции отражает рост индекса цен за соответствующий период времени. Например, годовой темп инфляции в 26 % означает, что индекс цен в данном году увеличился на 26 % по отношению к индексу цен в прошлом году.

Выделяют различные виды инфляции. В зависимости от темпа инфляции выделяют умеренную, галопирующую и гиперинфляцию.

При *умеренной инфляции* – уровень цен возрастает не более чем на 10 % в год; при *галопирующей* – до 100 %; при *гиперинфляции* – выше 100 %.

По сбалансированности инфляция может быть: *сбалансированная*, когда цены в различных отраслях растут пропорционально, и *несбалансированная* – цены растут непропорционально.

В зависимости от степени контроля государства над темпами инфляции, инфляция может быть *контролируемая*, когда правительство может влиять на уровень инфляции, и *неуправляемая*.

В зависимости от факторов, вызывающих инфляцию, выделяют инфляцию спроса и инфляцию издержек. *Инфляция спроса* (*монетарная инфляция*) возникает, когда совокупный спрос чрезмерно увеличивается за счет избыточной денежной эмиссии. *Инфляция издержек* обусловлена ростом издержек на единицу продукции. Рост издержек может быть вызван увеличением цен на ресурсы, повышением налогов, увеличением заработной платы.

Социально-экономические последствия инфляции

Невысокие темпы инфляции способствуют увеличению прибыли и оживлению рыночной конъюнктуры. Поэтому умеренная инфляция может положительно сказываться на экономическом развитии. При высоких темпах инфляции происходит падение реальных доходов населения, обесценивание накопленных сбережений, расслоение общества на богатых и бедных.

Высокие темпы инфляции приводят к утрате стимулов, к накоплению и, соответственно, падению инвестиций, что отрицательно сказывается на темпах экономического роста, обновлении основных производственных фондов, стабильности курса национальной валюты.

8.5 Безработица: понятие, измерение, виды

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не занята в экономике страны. *Безработные* (по определению Международной организации труда) – это лица, способные и желающие трудиться, активно ищущие работу, но не имеющие ее на данный момент. По законодательству Республики Беларусь к безработным относятся граждане Республики Беларусь, не имеющие работы, не являющиеся индивидуальными предпринимателями, не учащиеся и зарегистрированные в государственной службе занятости. Соответственно, к категории безработных относятся лица, имеющие следующие основные признаки: трудоспособный возраст; наличие трудоспособности; вынужденная незанятость; желание трудиться; регистрация на бирже труда.

Безработица измеряется с помощью показателя, который называется *уровень безработицы*. Он рассчитывается следующим образом:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Экономически активное население}} \cdot (8.2)$$

Экономически активное население (рабочая сила) представляет собой совокупность занятых и безработных.

По критерию причинности выделяют следующие типы безработицы: фрикционная, структурная, естественная и циклическая.

Фрикционная безработица обусловлена двумя непосредственными причинами: добровольным увольнением и сезонной незанятостью.

Структурная безработица обусловлена следующими причинами: механизацией и автоматизацией производства, непредвиденной потерей рынков сбыта, непредвиденной потерей рынков сырья.

Естественная безработица представляет собой совокупность фрикционной и структурной безработицы. Она получила свое название

вследствие своего существования во всех экономических системах. Уровень естественной безработицы западные экономисты оценивают в 4 – 6 %, что представляется явным завышением по мнению отечественных экспертов в сфере занятости.

Циклическая безработица вызывается теми же причинами, которые обуславливают фазу спада. Максимального значения циклическая безработица достигает в фазе стагнации.

По критерию очевидности выделяют открытую и скрытую безработицу. *Открытая* безработица имеет место при полной незанятости трудоспособного, *скрытая* – при его частичной занятости. Скрытая безработица проявляется в следующих видах: неполный рабочий день, неполная рабочая неделя, неполный рабочий год.

Социально-экономические последствия безработицы: снижение реальных доходов населения и падение уровня жизни; потеря работниками квалификации; рост заболеваемости и уменьшение продолжительности жизни; рост преступности.

В Республике Беларусь проблема занятости и безработицы рассматривается как одна из важнейших целей макроэкономической политики. В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы главными приоритетами политики занятости должны стать: формирование благоприятных условий для повышения эффективности рынка труда, преодоление дефицита рабочих мест посредством расширения инвестиционной активности за счет всех источников, снижение напряженности и поддержание стабильности в сфере социально-трудовых отношений. Исходя из поставленных приоритетов, определены следующие основные направления совершенствования трудовых отношений и занятости населения:

- создание новых рабочих мест с учетом реализации мероприятий ежегодной программы занятости;
- повышение эффективности занятости и формирование ее постиндустриальной структуры;
- достижение сбалансированности спроса и предложения рабочих мест на рынке труда по профессионально-квалификационным признакам и регионам;
- проведение взвешенной миграционной политики, направленной на позитивное территориальное перемещение населения, защиту внутреннего рынка труда;
- стимулирование развития самозанятости населения, расширение деловой и предпринимательской инициативы граждан;
- содействие профессиональной ориентации молодежи в выборе профессии и получении профессионального образования до начала ее трудовой деятельности;

- улучшение качества рабочей среды, включая условия труда и технику безопасности, повышение уровня заработной платы и эффективное использование рабочего времени;

- усиление социальной защиты населения от безработицы, смягчение и минимизация ее негативных социально-экономических последствий.

9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКАХ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Вопросы

9.1 Совокупный спрос: понятие и закономерности

9.2 Совокупное предложение: понятие и закономерности

9.3 Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения. Макроэкономическое равновесие

9.1 Совокупный спрос: понятие и закономерности

Макроэкономика, в отличие от микроэкономики, изучает не отдельные объекты и процессы, а их совокупности, которые называются агрегатами; она исследует не отдельные цены, а уровень цен; целью ее анализа является нахождение условий, при которых наступает общее экономическое равновесие в национальной экономике.

Для раскрытия понятия макроэкономического равновесия необходимо рассмотреть категории совокупного спроса и совокупного предложения.

Совокупный спрос (AD) – это общий объем спроса всех субъектов макроэкономики на национальный продукт при различных уровнях цен.

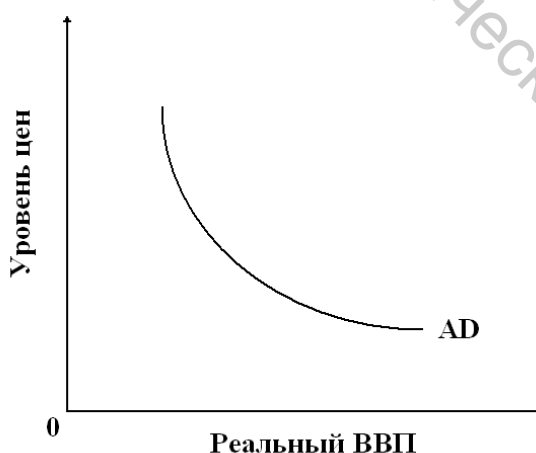


Рисунок 9.1 – Кривая совокупного спроса

Зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства, на который предъявлен совокупный спрос, является обратной, или отрицательной. Чем ниже уровень цен,

тем большую часть национального продукта готовы приобрести субъекты макроэкономики. И наоборот.

Кроме уровня цен, совокупный спрос определяется величиной расходов четырех субъектов макроэкономики: домохозяйств, фирм, государства, иностранных покупателей отечественной продукции.

$$AD = f(C, I, G, Xn), \quad (9.1)$$

где C – потребительские расходы домохозяйств;

I – инвестиционные расходы фирм;

G – государственные закупки;

Xn – чистый экспорт.

$$Xn = M - X, \quad (9.2)$$

где M – импорт;

X – экспорт продукции.

Эти расходы относятся к неценовым факторам совокупного спроса. Если расходы субъектов макроэкономики в данном году возрастают, то растет и совокупный спрос. Рост совокупного спроса отражается сдвигом кривой AD вправо. Если расходы субъектов макроэкономики в данном году снижаются, то снижается и совокупный спрос. Снижение совокупного спроса отражается сдвигом кривой AD влево.

9.2 Совокупное предложение: понятие и закономерности

Совокупное предложение (AS) – это общее количество товаров и услуг, которое желают произвести фирмы при различных уровнях цен.

В отличие от совокупного спроса интерпретация совокупного предложения не однозначна. Совокупное предложение рассматривается как синтез трех функций (рисунок 9.2).

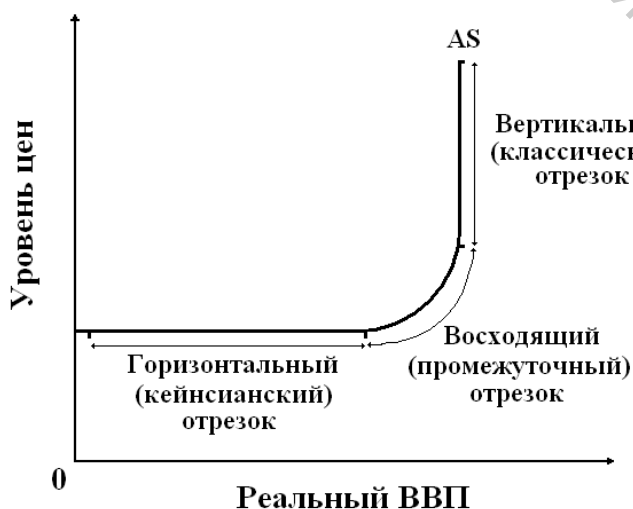


Рисунок 9.2 – Совокупное предложение

Две первые функции (горизонтальный и промежуточный отрезки) нашли свое обоснование в кейнсианской теории, а третья функция (вертикальный отрезок) обосновывается в неоклассической теории.

На интервале уровней цен от нуля до начала горизонтального отрезка совокупное предложение равно нулю, так как уровень цен не покрывает прошлых издержек производства.

Горизонтальный отрезок соответствует уровню цен, которые покрывают средние издержки производства и обеспечивают фирмам нормальную прибыль. Предложение реального ВВП абсолютно эластично, так как в условиях неполного использования ресурсов действует постоянный эффект масштаба производства.

Промежуточный (восходящий) отрезок соответствует интервалу ВВП, на котором наблюдается дефицит ресурсов. Предельные издержки возрастают, а вслед за ними и средние совокупные издержки. Экономика входит в зону отрицательного эффекта масштаба производства. Рост средних совокупных издержек требует роста уровня цен, вот почему промежуточный отрезок имеет положительный наклон.

Вертикальный отрезок соответствует полной занятости ресурсов в данном году, и никакой рост уровня цен не сможет стимулировать дополнительный объем национального производства.

Кроме уровня цен совокупное предложение зависит и от неценовых факторов. К ним относятся: *рабочая сила, физический капитал и уровень издержек производства.*

Если рабочая сила и физический капитал по величине возрастают, а уровень издержек снижается, то совокупное предложение также возрастает. Если рабочая сила и физический капитал по величине уменьшаются, а уровень издержек возрастает, то совокупное предложение соответственно уменьшается.

9.3 Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения. Макроэкономическое равновесие

В результате взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения устанавливается макроэкономическое равновесие, то есть равенство величин совокупного спроса и совокупного предложения (рисунок 9.3). Каким образом это происходит?

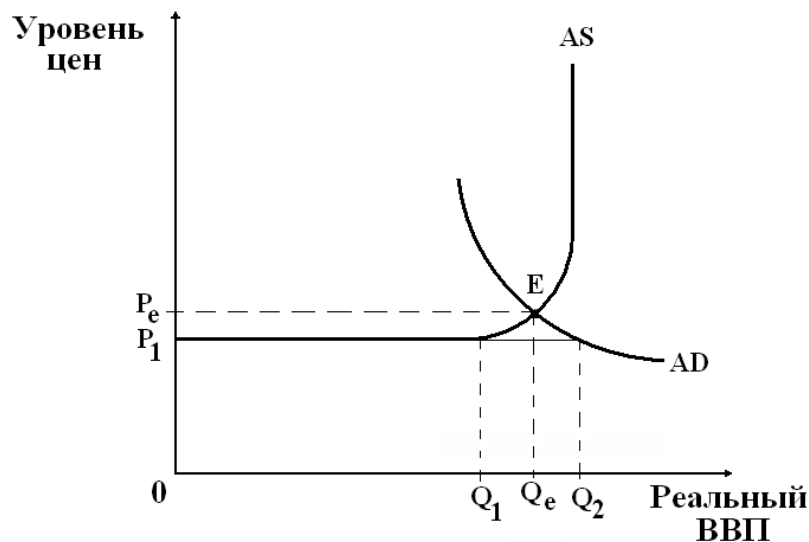


Рисунок 9.3 – Макроэкономическое равновесие

Предположим, что исходный уровень цен равен P_1 . При таком уровне цен совокупное предложение составит Q_1 , а совокупный спрос — Q_2 . Поскольку совокупный спрос превышает совокупное предложение, между субъектами макроэкономики начнется конкуренция за реальный ВВП и она поднимет уровень цен до значения P_e . Повышение уровня цен будет стимулировать производство национального продукта, и его предложение повысится до уровня Q_e . В свою очередь, повышение уровня цен вызовет снижение совокупного спроса до величины Q_e . Наступит *макроэкономическое равновесие*, которому графически соответствует точка E .

Макроэкономическое равновесие характеризуется следующими параметрами:

- равновесный уровень цен (P_e);
- равновесный объем национального продукта (Q_e).

Макроэкономическое равновесие может изменяться под воздействием неценовых факторов совокупного спроса и совокупного предложения. В долгосрочном периоде (более года) главными факторами макроэкономической динамики являются неценовые факторы совокупного предложения. В этом согласны экономисты различных направлений.

Однако оценка факторов макроэкономической динамики в краткосрочном периоде (до 1-го года) неоднозначна в кейнсианском и неоклассическом направлениях экономической мысли.

В кейнсианской теории доказывается множественность точек макроэкономического равновесия в краткосрочном периоде. Макроэкономическое равновесие, по Дж. М. Кейнсу, устанавливается при недостаточной величине совокупного спроса, то есть при неполной занятости. Решающее значение для макроэкономической динамики приобретают неценовые факторы совокупного спроса. Под

воздействием этих факторов равновесный объем национального продукта может как повыситься, так и понизиться.

Неоклассическая теория доказывает, что рынки совершенной конкуренции в краткосрочном периоде, действуя на микроуровне, в конечном итоге обеспечат достижение равновесия на макроуровне при полной занятости. Неценовые факторы совокупного спроса не могут повлиять на равновесную величину национального продукта, но способны задавать повышательную или понижающую динамику уровня цен.

В настоящее время господствующей является точка зрения, утверждающая значимость неценовых факторов совокупного спроса для динамики равновесного объема национального продукта. Для достижения макроэкономического равновесия на уровне полной занятости признается необходимость кредитно-денежной или фискальной политики. Чтобы понять механизм их действия, необходимо исследовать структуры денежного рынка и финансовой системы.

10. РАВНОВЕСИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Вопросы

- 10.1 Деньги и их функции
- 10.2 Банковская система: понятие и структура
- 10.3 Денежный рынок: понятие и структура
- 10.4 Государственный бюджет. Сбалансированность бюджета и государственный долг
- 10.5 Налоги: понятие, виды, функции

10.1 Деньги и их функции

«Мы используем деньги, освобождаясь от них, отдав их другим людям, в то время как другие вещи используются путем их приобретения»
А.Смит

Деньги играют исключительную роль в экономике. С их помощью осуществляется кругооборот товаров и ресурсов, поэтому рынок невозможен без денег, без денежного обращения. По вопросу происхождения денег существуют две главные концепции: рационалистическая и эволюционная.

Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег соглашением между людьми, в соответствии с которым правительство ввело деньги для облегчения и всестороннего развития товарооборота.

Эволюционная концепция отрицает решающую роль правительства в изобретении денег. В соответствии с этой концепцией деньги появились в результате длительного развития обмена, когда из огромного количества товаров выделился особый товар, выполняющий роль денег. Правительство той или иной страны просто присвоило себе исключительное право на *эмиссию* (производство, изготовление) денег.

На данный момент не существует единого подхода к определению категории денег. Наиболее распространенным современным определением денег является следующее: деньги – это символ всеобщей покупательной способности, эмитируемый государством.

В соответствии с таким определением деньги не являются товаром и могут иметь чисто символическое существование в виде чисел на особых счетах, транспортировка (перевод) которых возможна по каналам тех или иных информационных технологий.

Деньги выполняют следующие функции: средства обращения, меры стоимости, средства накопления.

Являясь *средством обращения*, деньги ускоряют товарооборот и способствуют развитию товарного производства. Без денег возможен только натуральный товарообмен, который препятствует развитию товарного производства и консервирует сельскохозяйственный характер национальной экономики.

Выполнение деньгами функции средства обращения невозможно без выполнения деньгами другой функции – *меры стоимости*. Действительно, чтобы покупать и продавать за деньги, необходимо измерить стоимость товаров в деньгах. Следовательно, деньги являются *масштабом цен*, подобно тому, как *метр* является масштабом длины. Цены товаров измеряются в одинаковых денежных единицах, имеющих специфические национальные названия: рубль, евро, доллар. Национальные названия денежной единицы представляют собой *номинальную* стоимость денег. Кроме номинальной, существует и *реальная* стоимость денег, определяемая издержками их эмиссии (изготовления). Реальная стоимость золотых и серебряных денег очень высока. Но реальная стоимость современных электронных денег – ничтожна, поэтому решающее значение для выполнения деньгами функции меры стоимости имеет номинальная стоимость денег.

Третья функция денег – *средство накопления* – является негативным побочным эффектом, который препятствует выполнению деньгами первой функции – быть средством обращения – и создает проблемы для сбыта товаров в масштабе национальной экономики. Только с появлением банков удалось нейтрализовать негативный эффект этой функции.

Для расчета *количества* (массы денег) используется совокупность особого рода показателей – денежных агрегатов. Каждый последующий агрегат, подобно матрешке, включает в себя предыдущий.

M_0 – наличные деньги в форме бумажных купюр и монет.

$M_1 = M_0 +$ безналичные денежные счета, по которым осуществляются платежи.

$M_2 = M_1 +$ долгосрочные сберегательные счета до востребования и краткосрочные сберегательные вклады.

$M_3 = M_2 +$ долгосрочные сберегательные вклады, надежные ценные бумаги: векселя, чеки на предъявителя, облигации, акции и др.

$M_4 = M_3 +$ иностранная валюта (наличная и безналичная), принадлежащая резидентам данной страны.

10.2 Банковская система: понятие и структура

Банковская система – это совокупность кредитно-денежных отношений и обслуживающих их кредитно-финансовых учреждений. Банковская система включает в себя банки и небанковские финансово-кредитные институты (пенсионные фонды, страховые компании и др.).

В настоящее время во всех странах с рыночной экономикой используется 2-х уровневая банковская система. Она состоит из центрального банка и коммерческих банков.

Центральный банк – это некоммерческая организация, которая контролируется государством и выполняет следующие функции:

- эмиссия национальных денежных знаков;
- регулирование величины денежного предложения;
- контроль и регулирование деятельности коммерческих банков;
- предоставление кредитов коммерческим банкам;
- проведение кредитно-денежной политики;
- расчетно-кассовое обслуживание госбюджета;
- выпуск и погашение государственных ценных бумаг;
- регулирование валютного обращения.

Второй уровень банковской системы – это *коммерческие банки*, которые представляют собой самостоятельные хозяйствующие субъекты, занимающиеся привлечением и размещением денежных средств.

Коммерческие банки выполняют следующие функции:

- осуществляют прием вкладов;
- предоставляют кредиты юридическим и физическим лицам;
- выполняют операции с ценными бумагами;
- осуществляют расчетное обслуживание предприятий и населения (посредничество в платежах по товарным поставкам, заработной плате, налогам и др. расчетам);
- торгово-комиссионная деятельность (покупка-продажа золота, валюты);
- услуги лизинга, трастовое управление и др.

Коммерческие банки связаны с центральным банком корреспондентскими счетами, на которых отражены все операции коммерческих банков.

Все операции коммерческих банков можно подразделить на *пассивные* и *активные*. За счет *пассивных* операций банк аккумулирует денежные средства. Основным видом пассивных операций является прием вкладов. За пользование деньгами банк платит вкладчикам депозитный процент. С помощью *активных* операций банк размещает эти денежные средства для получения ссудного процента. Основным видом активных операций является предоставление кредита. Банковская прибыль определяется как разность между суммой процентов, взимаемых с заемщиков, и суммой процентов, выплачиваемых вкладчикам.

Вся величина привлеченных денежных средств носит название *банковских резервов*. Банковские резервы подразделяются на *обязательные* и *избыточные* резервы. *Обязательный* резерв предназначен для обеспечения нормальной платежеспособности коммерческого банка. *Избыточный* резерв – для осуществления его активных операций.

Центральный банк имеет возможности (инструменты) для влияния на величину и структуру банковских резервов, которые являются базисным фактором предложения денег. Предложение денег предполагает существование рынка денег, или *денежного рынка*.

10.3 Денежный рынок: понятие и структура

Денежный рынок – это система экономических отношений между продавцами и покупателями денег, опосредуемых через *спрос* на них и их *предложение*.

Основными элементами денежного рынка являются *спрос на деньги, предложение денег, цена денег* (то есть, ставка процента).

Спрос на деньги (MD) – это желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств при определенной ставке процента. В соответствии с кейнсианской теорией спрос на деньги состоит из 3-х составляющих: транзакционный спрос, резервный спрос, спекулятивный спрос.

Транзакционный спрос (спрос на деньги для сделок) – это количество денег, которое желают иметь субъекты экономики для текущих платежей.

Резервный спрос – это количество денег, которое желают иметь субъекты экономики для оперативного осуществления платежей в случае каких-то непредвиденных обстоятельств.

Спекулятивный спрос – это количество денег, которое желают иметь субъекты экономики для спекулятивных операций с ценными бумагами, валютой, недвижимостью и т. п.

Именно спекулятивный спрос задает следующую закономерность спроса на деньги: **величина спроса на деньги находится в обратной зависимости от ставки процента** (формула 10.1).

Неценовые факторы спроса на деньги выводятся из уравнения обмена (уравнения Фишера):

$$MV = PQ, \quad (10.1)$$

которое можно преобразовать как

$$M = PQ / V, \quad (10.2)$$

где *M* – масса денег в экономике;

V – скорость обращения денег;

Q – объем национального продукта;

P – уровень цен.

Таким образом, к неценовым факторам спроса на деньги относятся: *уровень цен, объем национального продукта, скорость обращения денег.*

Если субъекты экономики ожидают увеличения уровня цен и объема национального продукта и снижения скорости обращения денег, то спрос на деньги увеличивается. Кривая спроса на деньги (*MD*) сдвигается вправо.

Если субъекты экономики ожидают снижения уровня цен, сокращения объема национального продукта и увеличения скорости обращения, то спрос на деньги уменьшается. Кривая спроса на деньги (*MD*) сдвигается влево.

Предложение денег (MS) – это количество денег, которое способна создать банковская система в зависимости от ставки процента. Предложение денег абсолютно неэластично по ставке процента (рисунок 10.1). К неценовым факторам предложения денег относятся: *банковские резервы и норма резервирования. Норма резервирования* показывает, какая процентная доля от общей величины банковских резервов должна пойти на формирование обязательных банковских резервов.

Если величина банковских резервов увеличивается, а норма резервирования уменьшается, то предложение денег возрастает. Прямая предложения денег сдвигается вправо. Если величина банковских резервов уменьшается, а норма резервирования увеличивается, то предложение денег снижается. Прямая предложения сдвигается влево.

В результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег формируется равновесная *базисная ставка процента (ставка рефинансирования)*. Она является первичной для рынка ссудного капитала. По этой ставке коммерческие банки и правительство осуществляют займы в центральном банке. Ставка рефинансирования немного ниже ставки депозитного процента, по которой коммерческие банки привлекают денежные ресурсы физических лиц. Ставка рефинансирования значительно ниже ставки ссудного процента на рынке ссудного капитала.

На рисунке 10.1 равновесие на денежном рынке представлено точкой *E*. Денежное равновесие имеет следующие параметры:

- равновесную (базисную) ставку процента (*Re*);
- равновесный объем денежной массы (*Me*).

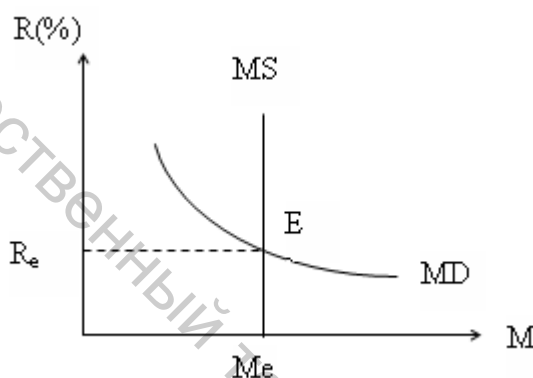


Рисунок 10.1 – Равновесие денежного рынка

Динамика денежного равновесия зависит от неценовых факторов спроса на деньги и предложения денег. Центральный банк может влиять на динамику денежного равновесия посредством эффективного контроля над неценовыми факторами предложения денег. Такой контроль является основой кредитно-денежной политики.

Альтернативой кредитно-денежной политики является фискальная (налогово-бюджетная) политика. Ее понимание предполагает знакомство с финансовой системой страны.

10.4 Государственный бюджет. Сбалансированность бюджета и государственный долг

Финансовая система – это установленный порядок формирования финансов. *Финансы* – это целевые денежные фонды, которые формируют экономические субъекты, в том числе и государство. Финансы подразделяются на два уровня: нижний (базисный) и верхний. Базисный уровень финансов представлен финансами коммерческих и некоммерческих организаций, а верхний – *государственными*

финансами. В свою очередь государственные финансы подразделяются на *госбюджет* и *внебюджетные фонды*.

Госбюджет – это денежный фонд, необходимый для существования государства и реализации государственных программ. Госбюджет имеет две части: доходную и расходную. Доходы госбюджета формируются за счет налогов и доходов от государственной собственности. В Республике Беларусь налоги составляют приблизительно 90 % от общей суммы доходов госбюджета. Расходы госбюджета по направлениям их использования подразделяются на следующие части: *содержание государственного аппарата, затраты на оборону, содержание социальной сферы, вложения в экономику*.

Важным показателем состояния государственных финансов является *бюджетное сальдо*. *Бюджетное сальдо* представляет собой разность между государственными доходами и расходами. В зависимости от знаковой величины бюджетного сальдо выделяют следующие его виды: нулевое, положительное и отрицательное бюджетное сальдо. *Положительное бюджетное сальдо* носит название *профицит* государственного бюджета, *отрицательное бюджетное сальдо* – *дефицит* государственного бюджета.

Особый интерес представляют источники финансирования бюджетного дефицита. К ним относятся: продажа государственной собственности (приватизация); займы правительства в центральном банке (кредитная эмиссия); займы правительства на внутреннем (национальном) рынке ссудного капитала; займы правительства на внешнем (международном рынке) ссудного капитала. Следствием трех перечисленных видов займов является государственный долг.

Долг правительства перед центральным банком фактически не имеет тяжелых юридических последствий для правительства, так как постоянно рефинансируется. *Рефинансирование* такого государственного долга означает, что для погашения прежнего долга перед центральным банком правительство берет в центральном банке новый заем. Теоретически такое рефинансирование может осуществляться бесконечно. Откуда же центральный банк достает деньги для все новых и новых займов правительства? Он их эмитирует (производит) в безналичной и наличной формах. Такое юридически законное производство денег получило название *кредитная эмиссия*. Понятно, что «любимый» заем любого правительства – это заем в центральном банке. Следствием кредитной эмиссии является инфляция спроса.

Займы правительства у юридических и физических лиц на внутреннем рынке требуют реального погашения с выплатой ссудного процента кредиторам правительства. Оплата долгов внутренним

кредиторам возможна двумя способами: посредством уже известной кредитной эмиссии и повышения налогов.

Займы правительства на внешнем рынке погашаются посредством увеличения экспорта, избирательным сокращением импорта, продажей национальной госсобственности иностранным покупателям.

Любое правительство стремится к увеличению доходной части госбюджета, чтобы не иметь проблем с государственным долгом. А главным источником доходов госбюджета являются налоги.

10.5 Налоги: понятие, виды, функции

Налоги – это обязательные платежи граждан, предприятий и организаций в пользу государства. Виды налогов классифицируются по различным критериям.

По объекту налогообложения налоги делятся на прямые и косвенные. *Прямые* – это налоги на доходы и имущество физических и юридических лиц. К ним, например, относятся налог на прибыль, налог на имущество, подоходный налог. *Косвенные* налоги – это налоги, которые включаются в цену товара или услуги, увеличивая ее. Они перечисляются в налоговые органы предприятиями и фирмами, а фактически их оплачивает потребитель. К косвенным налогам относятся, например, налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины.

В зависимости от соотношения между величиной дохода и ставкой налогообложения выделяют следующие виды налогов: прогрессивные, регрессивные, пропорциональные.

К *прогрессивным* относятся налоги, при расчете которых ставка повышается по мере возрастания дохода. К *регрессивным* относятся налоги, при расчете которых ставка понижается по мере возрастания дохода. К *пропорциональным* относятся налоги, при расчете которых ставка остается неизменной, как бы ни изменялся размер дохода.

В зависимости от цели использования налоги делятся на *общие* и *специальные*. Общие налоги поступают в государственный бюджет и используются для общегосударственных нужд. *Специальные* имеют строго целевое назначение.

В соответствии с тем, кто является плательщиком налога, различают *налоги с физических и юридических лиц*.

Кроме того, различают налоги централизованные и местные. *Централизованные* формируют доходы центрального (республиканского) правительства, а *местные* поступают в бюджеты местных органов власти.

В современной экономике налоги выполняют две основные функции: фискальную и стимулирующую. Сущность *фискальной* функции заключается в обеспечении государства необходимым

количеством денег. Сущность *стимулирующей* функции заключается в формировании у субъектов налогообложения необходимого – с точки зрения государства – экономического поведения. Например, не облагая налогом часть прибыли, идущую на модернизацию производства, государство стимулирует руководителей фирм к осуществлению инвестиций в основной капитал.

Налогообложение осуществляется в рамках налоговой системы, которая юридически оформляется в налоговом кодексе.

11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Вопросы

11.1 Фискальная политика: понятие, виды, инструменты

11.2 Кредитно-денежная политика: понятие, виды, инструменты

11.1 Фискальная политика: понятие, виды, инструменты

С целью ускорения экономического роста, контроля над занятостью и инфляцией, государство осуществляет как фискальную, или бюджетно-налоговую политику, так и кредитно-денежную, или монетарную политику.

Фискальная политика – это комплекс государственных мер по регулированию национальной экономики с целью повышения занятости или стабилизации уровня цен. Для осуществления фискальной политики используются следующие *инструменты*: *изменение величины расходов госбюджета, изменение величины налогов*. По характеру воздействия на экономику различают стимулирующую и сдерживающую фискальную политику.

Стимулирующая фискальная политика направлена на достижение макроэкономического равновесия при полной занятости, то есть на уровне естественной безработицы. Она осуществляется в период спада производства путем увеличения государственных расходов или снижения налогов.

Увеличение государственных закупок (G) при неизменном уровне налогообложения неизбежно приводит к росту бюджетного дефицита и государственному долгу. Снижение налогов при неизменной величине государственных расходов приводит к такому же результату. В рамках господствующей экономической концепции меры стимулирующей фискальной политики позволяют увеличить совокупный спрос (AD) или через рост государственных закупок (G), или через рост потребительских расходов домохозяйств (C). В свою очередь, рост совокупного спроса – в контексте вышерассмотренной модели макроэкономического равновесия – позволяет повысить занятость в течение данного года.

Сдерживающая фискальная политика проводится в условиях инфляции, для чего прибегают к сокращению правительственных расходов и увеличению налогов. Промежуточная цель сдерживающей фискальной политики – обеспечение бюджетного профицита. Денежные средства в размере бюджетного профицита правительство «замораживает» на определенных счетах центрального банка, то есть выводит их из обращения. Сокращение количества денег нейтрализует инфляцию спроса, но не инфляцию издержек. Во всяком случае, предполагается, что инфляция издержек не бесконечна и уровень цен через какой-то промежуток времени стабилизируется.

По степени участия правительства страны в решении макроэкономических проблем различают *дискреционную* фискальную политику и *автоматическую* фискальную политику, или политику встроенных стабилизаторов.

В основе *дискреционной* политики лежит принцип так называемого «ручного» управления экономикой. Правительство осуществляет мониторинг экономической ситуации и в соответствии с ситуацией использует те или иные инструменты фискальной политики. Правовой основой дискреционной политики является издание президентом и правительством подзаконных актов: директив, декретов, указов, распоряжений, постановлений и др.

В основе *автоматической* фискальной политики лежит механизм *встроенных стабилизаторов*, под которыми понимаются **законы**, заставляющие экономику работать в режиме саморегулирования. Встроенные стабилизаторы автоматически реагируют на изменения в экономике без необходимости принятия каких-либо мер со стороны правительства. Например, может быть принят закон, по которому разрешается рост бюджетного дефицита, если безработица превысила некоторый критический уровень. Или может быть принят закон, в соответствии с которым вводятся прогрессивные ставки налогообложения, если темп инфляции превысил некоторый значимый порог.

В реализуемой в нашей стране Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы предусмотрен ряд специальных мероприятий по повышению эффективности бюджетно-налоговой политики. В области налоговой политики продолжается налоговая реформа, которая обеспечит закрепление сложившихся положительных тенденций в области налогообложения и повышение эффективности налоговой системы в целом, ориентацию ее на экономическое развитие и дальнейшее наращивание конкурентоспособности национальной экономики. Важнейшими направлениями налоговой реформы становятся упрощение налоговой системы в соответствии с международными нормами, а также снижение налогового бремени на экономику.

11.2 Кредитно-денежная политика: понятие, виды, инструменты

Кредитно-денежная (монетарная) политика – это политика, направленная на изменение денежного предложения для воздействия на объем производства, занятость и уровень цен. Таким образом, и фискальная, и кредитно-денежная политика по целям совпадают. Различаются эти политики только по инструментам.

К инструментам кредитно-денежной политики относятся: *операции с ценными бумагами, норма резервирования, ставка рефинансирования*. Промежуточной целью кредитно-денежной политики является изменение параметров равновесия на денежном рынке.

Операции с ценными бумагами проводит центральный банк, покупая или продавая их крупным финансовым инвесторам. Массовая покупка ценных бумаг центральным банком приводит к росту предложения денег в экономике, массовая продажа – к сокращению предложения денег.

Центральный банк имеет право устанавливать *норму резервирования* для коммерческих банков. При увеличении нормы резервирования предложение денег снижается, при уменьшении нормы резервирования предложение денег увеличивается.

Центральный банк имеет право директивно изменять *ставку рефинансирования* (базисную ставку денежного рынка) при условии, чтобы она сохранялась равновесной. При директивном уменьшении ставки рефинансирования возрастает спрос со стороны коммерческих банков на займы в центральном банке, поэтому центральный банк увеличивает предложение денег посредством кредитной эмиссии. При директивном уменьшении ставки рефинансирования коммерческие банки возвращают старые займы, а новые не берут. В результате предложение денег в экономике сокращается.

Выделяют два вида кредитно-денежной политики: *политику «дешевых денег»* и *политику «дорогих денег»*. Политика «дешевых денег» направлена на стимулирование роста занятости. Политика «дорогих денег» – на борьбу с инфляцией.

Главной задачей политики «дешевых денег» является увеличение предложения денег посредством тех или иных инструментов кредитно-денежной политики. Одновременно с ростом предложения денег со стороны центрального банка коммерческие банки увеличивают предложение кредита и стимулируют рост спроса на него, снижая ставки ссудного процента (банковские ставки). Фирмы увеличивают кредитование оборотного капитала, покупают больше сырья и материалов, увеличивают соответственно количество рабочих смен. В итоге значительно возрастает занятость.

Главной задачей политики «дорогих денег» является уменьшение предложения денег посредством тех или иных инструментов кредитно-денежной политики. Одновременно с уменьшением предложения денег со стороны центрального банка коммерческие банки уменьшают предложение кредита и стимулируют сокращение спроса на него, повышая ставки ссудного процента (банковские ставки). Фирмы уменьшают кредитование оборотного капитала, покупают меньше сырья и материалов. При уменьшении совокупного спроса монетарная инфляция исчезает.

Так думают сторонники кредитно-денежной политики, обосновывая эффективность политики «дешевых денег» и политики «дорогих» денег.

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы определена основная цель денежно-кредитной политики, которая состоит в содействии развитию всех секторов экономики, в обеспечении внутренней и внешней устойчивости национальной денежной единицы. В результате осуществления запланированной кредитно-денежной политики предусматривается повысить роль банковского сектора как эффективного механизма аккумуляции свободных денежных средств и их инвестирования в реальный сектор экономики. Предполагается обеспечить укрепление финансовой устойчивости банковской системы, расширение ресурсной базы банков и повышение ее качества, приближение принципов и практики банковского надзора к международным стандартам. Намечается обеспечить развитие финансово-кредитной системы страны за счет привлечения отечественных и зарубежных инвестиций, более полного использования возможностей свободных экономических зон.

12. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

12.1 Экономический рост: понятие, показатели, виды

12.2 Факторы экономического роста

12.3 Экономический рост и устойчивое экономическое развитие

12.1 Экономический рост: понятие, показатели, виды

Заинтересованность общества в увеличении своего национального богатства побуждает его к производству все большего количества товаров и услуг. В то же время это отвечает необходимости удовлетворять постоянно растущие потребности в условиях ограниченности ресурсов и повышать уровень благосостояния населения страны. Возможность решения этих проблем связана с *экономическим ростом*, представляющим собой процесс увеличения

объема материальных благ, повышения их качества в соответствии со структурой возрастающих потребностей.

Существуют два основных показателя экономического роста:

$$\text{Индекс роста ВВП} = \frac{\text{ВВП}_1}{\text{ВВП}_0} \times 100\%;$$

$$\text{Темп роста ВВП} = \text{Индекс роста} - 100\%.$$

где ВВП_1 – продукт отчетного года; ВВП_0 – продукт предыдущего года.

В числителе и знаменателе используется **реальный** валовой внутренний продукт, очищенный от искажающего влияния инфляции.

В зависимости от темпа роста выделяют следующие виды экономического роста: нулевой, положительный и отрицательный экономический рост.

Для нулевого роста характерен нулевой темп роста ВВП, для положительного роста характерен положительный темп роста ВВП, для отрицательного роста характерен отрицательный темп роста ВВП.

В зависимости от использования инноваций в экономике выделяют экстенсивный и интенсивный экономический рост.

Экстенсивный рост основан на вовлечении в производство дополнительных ресурсов при сохраняющихся уровне технологии и качестве самих ресурсов.

Интенсивный рост производства осуществляется на основе новых технологий, улучшения качества ресурсов, совершенствования организации производства и труда, повышения квалификации работающих. Преобладание того или иного типа обусловливается различной комбинацией факторов производства.

В конечном счете значимость экономического роста определяется тем, что развивающаяся экономика обладает большей способностью удовлетворять возрастающие потребности и решать социально-экономические и экологические проблемы страны.

В зависимости от темпов инфляции выделяют следующие виды положительного экономического роста: инфляционный, стабильный и дефляционный экономический рост. Для *инфляционного* роста характерно сочетание роста ВВП с ростом уровня цен. Для *стабильного* роста характерно отсутствие инфляции, уровень цен стабилен. Для *дефляционного* роста характерно сочетание роста ВВП со снижением уровня цен.

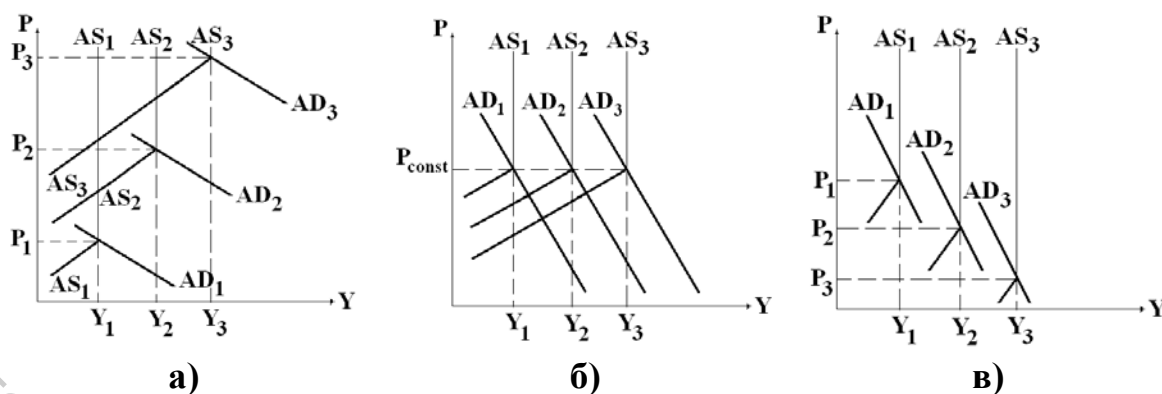


Рисунок 12.1 – Экономический рост:
а) инфляционный; б) стабильный; в) дефляционный

В XX-XXI вв. доминирует инфляционный экономический рост.

12.2 Факторы экономического роста

При классификации источников экономического роста используются различные признаки, но во всех классификациях выделяются внутренние и внешние факторы.

Внутренние факторы включают предложение (производство) благ и услуг и спрос на них (потребности). К ним относятся:

- человеческий капитал (население и трудовые ресурсы), развитие и приумножение которого является главной целью и основным средством достижения устойчивого экономического роста;

- природно-ресурсный фактор, определяющий обеспеченность народного хозяйства минерально-сырьевыми, топливно-энергетическими, земельными, лесными, водными и другими видами ресурсов;

- инновационный (научно-технический прогресс и сфера его реализации) и производственный потенциалы, определяющие возможности модернизации экономики на новой технико-технологической базе, расширения экспорта, перехода к новому постиндустриальному обществу;

- инвестиции — основной ресурс, без постоянного и возрастающего притока которого невозможно обеспечить не только расширенное, но и простое воспроизводство;

- емкость внутреннего и внешних рынков сбыта продукции, определяемая размером платежеспособного спроса и уровнем конкурентоспособности производимой продукции;

- институциональная среда — система государственных и негосударственных социальных, финансовых, экономических и экологических институтов, осуществляющих регулирование экономического роста.

Внешние факторы экономического роста включают:

- международное разделение труда, процессы глобализации, которые, с одной стороны, формируют определенный профиль национальной экономики, вызывая межгосударственные миграционные потоки рабочей силы, подавляя экономический рост в отдельных отраслях национальной экономики в случае экспансии (ввоза) в страну дешевой продукции, средств массовой культуры и искусства, а с другой стороны, стимулируют экономический рост благодаря привлечению современных технологий, зарубежных инвестиций и кредитов;
- политические факторы — организация политико-экономических союзов, блоков различных стран, действия которых могут затормозить или ускорить экономический рост в той или иной стране — введение эмбарго на поставку определенных видов продукции, предоставление или непредоставление режима наибольшего благоприятствования, принятие или непринятие страны в тот или иной торгово-политический союз (например, ЕС, ВТО), объявление торговой войны и т. д.

В настоящее время основу быстрого экономического развития составляет *человеческий капитал* — знания, высококвалифицированные кадры; инновации; инвестиции; интеграция в международное разделение труда.

Человеческий капитал — это не просто совокупность физических и духовных ценностей, знаний, навыков, способностей, уровня образования, которыми обладает человек, но и их накопленные запасы. Целесообразно используемые в той или иной сфере, эти составляющие человеческого капитала обеспечивают научно-технический и социальный прогресс, устойчивое экономическое развитие.

Инновационная и инвестиционная деятельность — важнейшие движущие силы структурной перестройки и источники нового качества экономического роста. Инновационная деятельность на современном этапе характеризуется следующими основными чертами:

- появлением принципиально новых достижений науки и техники (информатики, нано- и биотехнологий, генной инженерии и др.);
- интеграцией науки и производства, созданием новых организационных структур (технополисов, инкубаторов, научно-технических центров, межотраслевых школ), высокоэффективных инновационных механизмов;
- формированием работника нового типа — профессионально образованного, культурного, дисциплинированного и способного использовать сложные технико-информационные системы;
- высокой универсальностью научных идей, которые охватывают все стороны функционирования национальной экономики; системностью и комплексностью инноваций, оценкой социально-экономических и экологических последствий их применения;

- разработкой ресурсосберегающих, малоотходных технологий и техники, новых предметов труда с заранее заданными свойствами; появлением новых источников энергии;
- созданием новых форм организации труда и производства, корпоративных систем управления.

Основными слагаемыми нового качества экономического роста в Республике Беларусь выступают:

- ориентация национальной экономики на высокие конечные результаты, соответствие объемов и структуры ВВП общественным потребностям;
- придание особого значения повышению качества и конкурентоспособности продукции, производительности труда, уровня обновления выпускаемой продукции;
- ускорение инновационного процесса, кардинальное возрастание роли и значения ресурсосбережения, доминирование фондосберегающих форм интенсификации производства;
- усиление социальной ориентации экономического развития — всестороннее развитие рабочей силы, ориентация производства на удовлетворение потребностей человека, ускоренное развитие производства потребительских товаров и сферы услуг, обеспечение безопасных условий труда, улучшение среды обитания человека;
- формирование единой социально-экологической и экономической системы воспроизводства;
- учет текущих и отдаленных последствий реализуемых инноваций, производственно-экономических и социально-экологических проектов;
- создание рациональной экономики природопользования;
- усиление открытости национальной экономики, последовательное вовлечение ее в мирохозяйственные связи, более полное использование преимуществ международного разделения труда, глобализация экономики.

Ускоренное развитие инновационной деятельности и модернизация экономики требуют больших объемов инвестиций, что особенно важно для Республики Беларусь, где производственный потенциал реального сектора экономики значительно устарел. По расчетам, к основным прогнозным документам для модернизации экономики страны ежегодно требуется более 5 млрд. дол. США. Половина из них может быть обеспечена внутренними источниками (прибыль предприятий и организаций, амортизационные отчисления, средства населения), но остальную часть необходимо обеспечить за счет привлечения прямых иностранных инвестиций и кредитов. С этой целью предусматривается реализация специальной программы по их привлечению, в том числе путем создания благоприятного инвестиционного климата, совершенствования законодательно-нормативной базы, налоговых,

денежно-кредитных механизмов регулирования, создания и развития свободных экономических зон.

Объективными факторами, сдерживающими экономический рост в Беларуси, являются ограниченность собственной сырьевой и топливно-энергетической базы, высокая ресурсоемкость экономики, сильная ее зависимость от поставок сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий из России и других стран СНГ, а также неразвитость рыночной инфраструктуры. Это обуславливает необходимость ускорения структурных преобразований, определения и реализации новых приоритетов, ускорения НТП и привлечения инвестиций в экономику страны.

12.3 Экономический рост и устойчивое экономическое развитие

Необходимо различать понятия «экономический рост» и «экономическое развитие», которые часто используются как синонимы.

Экономический рост можно определить как процесс, характеризующийся увеличением массы создаваемых благ и услуг в соответствии с объемами и структурой складывающихся личных и общественных потребностей. Он сопровождается расширением потребления ресурсов всех видов и выражается в приростных величинах (продукции, доходов, выработки и т. д.). Такая модель экономического роста сегодня признается исчерпавшей себя, так как наносит огромный ущерб природной среде, ведет к резкой дифференциации уровня жизни населения различных стран. Конечной целью развития должен выступать не сам по себе экономический рост, темпы и размеры накопления, а человек, обеспечение его материальных и духовных потребностей, а в качестве основного агрегированного индикатора должно быть увеличение реального валового национального (или валового внутреннего) продукта за определенный отрезок времени, в том числе на душу населения.

Поэтому в мировом сообществе объективно востребован переход к модели *устойчивого экономического развития* как новой глобальной стратегии, обеспечивающей выживание человечества. Это нашло отражение в таких разработанных по инициативе ООН и одобренных мировым сообществом документах, как Повестка дня на XXI век (Рио-де-Жанейро, 1992 г.), Декларация тысячелетия (Организация Объединенных Наций, 2000 г.), Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию и План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию (Йоханнесбург, 2002 г.). Эти документы призывают правительства всех стран мира осуществить переход к модели *устойчивого развития* своих национальных экономик.

Под *устойчивым* понимается непрерывно поддерживаемое развитие социальной, экономической и экологической сфер в их рациональном взаимодействии, которое способно обеспечить потребности настоящих и не ставит под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Таким образом, понятие «экономический рост» дополняется новым, более совершенным понятием «устойчивое экономическое развитие», предусматривающим необходимость рационального сочетания направлений развития всех сфер деятельности человека — социальной, экономической и экологической — и учета долговременных их последствий.

Комплексный подход к проблемам экономического роста предполагает изучение социальной, экономической и экологической сфер — основных звеньев устойчивого развития национальной экономики, отражаемого системой показателей. Показатели должны характеризовать функционирование экономики в режиме расширенного воспроизводства, устойчивость финансовой системы, совершенствование структуры экономики и внешнеэкономических связей, развитие научно-производственного и инновационно-инвестиционного потенциалов, создание экономических, правовых и других условий для устойчивого развития, повышение уровня жизни населения.

Из множества параметров, характеризующих социально-экономическое развитие страны, в качестве индикаторов устойчивого развития выбираются главные, которые отражают сущность процесса и без которых невозможно представить экономическую структуру как целостную систему. Сравнение их значений в динамике за ряд лет с научно обоснованными нормативами или значениями аналогичных показателей экономически развитых государств характеризует степень приближения социально-экономических процессов к устойчивой динамике и уровню мировых стандартов.

Механизм обеспечения устойчивого экономического роста включает законодательно-нормативную базу, нормативные акты министерств и других республиканских органов государственного управления, иных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, макроэкономические, отраслевые и региональные регуляторы устойчивого развития.

13. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Вопросы

13.1 Доходы населения

13.2 Уровень жизни и его показатели

13.3 Факторы дифференциации доходов

13.4 Цели и задачи социальной политики современного государства

13.1 Доходы населения

Произведенный в национальной экономике ВВП подлежит использованию в двух направлениях: одна его часть идет на возмещение израсходованных в общественном производстве средств производства и на его дальнейшее развитие, а другая поступает в личное потребление населения страны, образуя его доходы.

Доходы населения – это сумма денежных средств и материальных благ, получаемых за определенный промежуток времени и предназначенных для удовлетворения личных потребностей. Доходы поступают членам общества двумя путями.

В соответствии с первым они распределяются в зависимости от их участия в национальной экономике. Такое распределение называется *горизонтальным, или функциональным, распределением доходов*, когда часть национального дохода получают категории населения, активно участвующие в рыночной экономике. Свою долю дохода они получают в виде заработной платы (наемные работники), прибыли (предприниматели), ренты (собственники земли), ссудного процента (собственники денежного капитала).

По второму пути они поступают для той части населения, которая по не зависящим от нее причинам не может участвовать в рыночной экономической деятельности. К таким категориям населения относятся пенсионеры, инвалиды, безработные, учащаяся молодежь. В этом направлении распределения доходов, называемым *вертикальным*, всегда участвует государство, регулируя этот процесс в соответствии с установленными социальными нормами. Данные категории населения обеспечиваются доходами в виде платежей из государственного бюджета, которые носят название *социальных трансфертов*, и осуществляются в виде пенсий, различных пособий и стипендий.

Существует различные классификации доходов. По критерию личного трудового участия в хозяйственной деятельности выделяют трудовые и нетрудовые доходы. *Трудовые доходы*, которые представляют собой доходы, получаемые по результатам трудовой деятельности в виде заработной платы или дохода индивидуального предпринимателя. *Нетрудовые доходы*, которые представляют собой доходы, не связанные с трудовой деятельностью (проценты по банковским вкладам, дивиденды по ценным бумагам, выигрыши в лотерею, наследство, дарение и т. д.). По-другому их называют «доходы от собственности».

По критерию законности выделяют легальные и нелегальные доходы. *Легальные доходы*, к которым относятся все виды доходов,

получаемые от любого вида хозяйственной деятельности, не противоречащие законодательству и прошедшие регистрацию в государственных органах. *Нелегальные (теневые) доходы*, включающие доходы, получаемые от незаконной, скрытой от общества, экономической деятельности. Сюда можно отнести доходы от наркобизнеса, от продажи краденого имущества, контрабанды, доходы от «теневой» экономической деятельности. От легального «теневой» доход отличается прежде всего тем, что его получатель не платит налоги.

13.2 Уровень жизни и его показатели

Величина доходов и их распределение по группам населения определяет уровень жизни. *Уровень жизни* – это обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами, степень удовлетворения его потребностей. Уровень жизни выражается с помощью таких показателей, как общий объем потребляемых благ и услуг, реальные доходы населения, размер оплаты труда, условия труда, продолжительность свободного времени, жилищные условия, развитие образования, здравоохранения и культуры, продолжительность жизни, потребительская корзина.

В мировой практике используются также укрупненные и обобщающие показатели уровня жизни. Специалисты ООН оценивают уровень жизни через *индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)*, который учитывает ВВП на душу населения (или материальную обеспеченность), среднюю продолжительность жизни, уровень образования и здравоохранения.

Наиболее важным показателем уровня жизни является *потребительская корзина*, представляющая собой набор товаров и услуг для удовлетворения потребностей среднестатистической семьи, состоящей из двух взрослых и двух детей школьного возраста. Потребительская корзина формируется по таким основным статьям расходов, как:

- питание;
- одежда, белье, обувь;
- предметы санитарии, гигиены, лекарства;
- мебель, предметы культурно-бытового и хозяйственного назначения;
- жилище и коммунальные услуги;
- культурно-просветительные мероприятия и отдых;
- бытовые услуги, транспорт и связь;
- содержание детей в дошкольных учреждениях;
- налоги, обязательные платежи и накопления;
- прочие расходы.

Расходы на приобретение набора товаров и услуг потребительской корзины лежат в основе *минимального потребительского бюджета*.

Если общий доход семей или одиноких граждан находится на уровне 60 % минимального потребительского бюджета, то такое население живет в условиях *бюджета прожиточного минимума, или на черте бедности*. Население, которое имеет денежные доходы ниже бюджета прожиточного минимума, определяется как бедное.

13.3 Факторы дифференциации доходов

Характерной особенностью получаемых, распределяемых и используемых доходов является их неравенство, *дифференциация*. Дифференциация доходов складывается под воздействием следующих разнообразных факторов:

- различий в способностях (физических и интеллектуальных);
- владения собственностью;
- различий в образовании и квалификации;
- трудолюбия и мотивации;
- склонности к риску.

Все эти факторы подразделяются на зависящие и не зависящие от личных усилий доходополучателей и действуют разнонаправленно, то сглаживая, то увеличивая неравенство доходов. Чтобы определить его глубину, используют *кривую Лоренца* (рисунок 13.1).

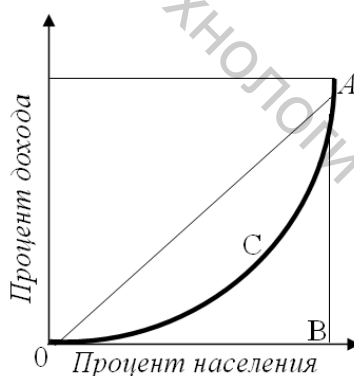


Рисунок 13.1 – Кривая Лоренца

Уровень неравенства в доходах определяется с помощью *коэффициента Джини*. Он рассчитывается путем деления площади фигуры ОСА на площадь треугольника ОАВ. Чем больше коэффициент Джини, чем ближе он к единице, тем больше неравенство в доходах.

Кроме коэффициента Джини, показателями дифференциации доходов являются квинтильный и децильный коэффициенты. *Квинтильный коэффициент* – это отношение доходов 20 % самых богатых граждан к доходам 20 % самых бедных групп населения.

Децильный коэффициент представляет собой отношение средних доходов 10 % наиболее высокооплачиваемых граждан к доходам 10 % наименее обеспеченных.

С переходом к рынку дифференциация доходов углубляется. Это вызывается следующими причинами:

- рыночный механизм никоим образом не дает гарантированного уровня благосостояния;
- рынок не учитывает ни возможности, ни острой необходимости, ни запросов и особенностей получателей дохода, кроме их платежеспособности;
- в условиях рынка величина личного дохода зависит главным образом от рыночной конъюнктуры;
- в рыночной экономике на дифференциацию доходов влияют усиление криминогенных факторов (хищение, спекуляция, взяточничество, теневая экономическая деятельность).

13.4 Цели и задачи социальной политики современного государства

Выдвижение социальных целей среди приоритетов современного экономического развития привело к формированию социальной политики государства. *Социальная политика* – это деятельность государства, направленная на обеспечение условий для наиболее полного удовлетворения потребностей и повышения благосостояния населения страны. Социальная политика предполагает совместную деятельность государства и профсоюзов, а также предпринимательских структур, общественных фондов, партий и т. п.

Основными целями социальной политики являются: смягчение неравенства в распределении доходов населения; обеспечение полной занятости; защита здоровья нации; экологическая безопасность; нейтрализация негативных последствий рыночной экономики; обеспечение благоприятных условий жизни и труда всего населения страны; создание условий сохранения социальной стабильности.

В соответствии с этим решаются следующие *задачи*: реализация программ занятости, помощь нетрудоспособным, обеспечение доступности и развитие сфер образования, медицины, социального страхования и культуры, реализация специальных программ по защите малообеспеченных слоев населения.

Способами реализации социальной политики государства являются система социальной защиты и социальных гарантий. *Социальная защита* – это система мер, осуществляемых обществом по обеспечению устойчивости общественно нормального материального и социального положения его граждан. *Социальные гарантии* представляют собой

систему обязательств общества перед своими членами по определенному удовлетворению ряда их необходимых потребностей.

Для Республики Беларусь являются актуальными следующие мероприятия социальной политики:

- создание адресной системы социальной защиты;
- упорядочение льгот, надбавок и доплат, выплачиваемых за счет средств предприятий, организаций и фирм путем их включения в тарифные ставки и должностные оклады;
- введение налоговых и кредитных льгот для предприятий и фирм, создающих дополнительные рабочие места и принимающих на работу многодетных женщин, инвалидов, молодежь;
- уточнение стоимости «потребительской корзины» с учетом динамики цен, размеров оплаты труда и мировой практики;
- регулярный пересмотр минимальной заработной платы в национальной экономике в связи с ростом цен;
- развитие страховой медицины.

14. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Вопросы

14.1 Мировое хозяйство. Основные формы международных экономических отношений

14.2 Международная экономическая интеграция

14.3 Понятие и виды внешнеэкономической политики

14.4 Валютные отношения: понятие и виды. Валютные системы

14.1 Мировое хозяйство. Основные формы международных экономических отношений

Мировое хозяйство — это совокупность национальных хозяйств, объединенных участием в международном разделении труда и связанных системой международных экономических отношений.

Объективной основой развития мирового хозяйства является международное разделение труда. В основе разделения труда лежит специализация стран на производстве каких-то видов продукции. Обмен продукцией специализации является необходимым условием процесса воспроизводства. Международное разделение труда обусловлено следующими причинами: природно-климатическими различиями; географическим положением стран; многообразием социально-экономических условий.

Основными формами международных экономических связей (отношений) являются:

- международная торговля;
- международная миграция капитала;

- международная миграция рабочей силы;
- международное производственное и научно-техническое сотрудничество;
- валютные отношения в мировой экономике.

Международная торговля. *Международная (мировая) торговля* – это торговля товарами и услугами в мировом масштабе. Мировую торговлю характеризуют следующие показатели: экспорт, импорт, торговый баланс, внешнеторговый оборот, экспортная квота.

Экспорт – это вывоз товаров и услуг за границу. *Импорт* – это ввоз товаров и услуг из-за границы.

Торговый баланс – это разность между экспортом и импортом товаров. Торговый баланс может быть активным или пассивным. *Активный* торговый баланс достигается, когда экспорт превышает импорт. *Пассивный* торговый баланс имеет место, когда импорт превышает экспорт. В случае пассивного торгового баланса у страны возникает внешний долг перед иностранными поставщиками. Именно пассивный торговый баланс является хронической проблемой для Республики Беларусь.

Внешнеторговый оборот – это совокупная стоимость экспорта и импорта, выраженная в одинаковом масштабе цен.

Экспортная квота показывает отношение стоимости экспорта к стоимости ВВП. Если экспортная квота превышает 25 %, то экономика страны признается зависимой от мировой конъюнктуры. В Республике Беларусь экспортная квота находится в диапазоне 50 – 60 %.

Международная миграция капитала. *Вывоз капитала* представляет собой одностороннее перемещение за границу стоимости в товарной или денежной форме с целью получения предпринимательской прибыли или процентов.

Мотивы вывоза капитала: увеличение массы получаемой прибыли; сохранение и расширение рынков сбыта; преодоление таможенных барьеров или выигрыш на курсовой разнице; приобщение к более передовому научно-техническому опыту других стран; стабильная политическая обстановка в принимающей стране и др.

По характеру использования различают предпринимательский и ссудный капитал (в виде международного кредита).

Предпринимательский капитал выступает в виде прямых и портфельных инвестиций. Капиталовложения в зарубежные предприятия, обеспечивающие контроль над ними со стороны инвестора, называются *прямыми инвестициями* (создание за границей филиалов, дочерних компаний, совместных предприятий). *Портфельные инвестиции* – это вложения капитала в ценные бумаги с целью получения дохода, а не установления контроля за хозяйственной деятельностью иностранного предприятия.

Ссудный капитал предоставляется или иностранному правительству или иностранным предпринимателям для реализации их инвестиционных проектов. Для иностранных заемщиков ввоз ссудного капитала привлекателен, так как он не уменьшает степень их контроля за предприятиями. Однако ввоз ссудного капитала в отличие от ввоза предпринимательского капитала создает для страны реципиента проблему долговой зависимости от внешних кредиторов.

Международная миграция рабочей силы. *Международная миграция рабочей силы* – это перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую. Выделяют два аспекта миграции рабочей силы: эмиграцию и иммиграцию. *Эмиграция* – перемещение части трудовых ресурсов за национальные границы. *Иммиграция* – приток трудовых ресурсов из-за рубежа.

Основные причины трудовой миграции - экономические, то есть безработица и национальные различия в уровнях заработной платы. Импорт рабочей силы высокого качества позволяет экономить средства на обучение специалистов, повышать конкурентоспособность товаров. Однако принимающие страны (реципиенты) сталкиваются с обострением проблемы занятости, ухудшением экономического положения собственных трудящихся, обострением социальных конфликтов.

Для стран-доноров международная трудовая миграция способствует поступлению в страну валюты (ежегодно Индия, Индонезия, Турция получают 2 – 3 млрд. долларов в виде переводов эмигрантами денежных средств на родину), новых технологий, накоплению опыта работы, изменению профессиональной и квалификационной структуры занятости, уменьшает остроту проблемы занятости.

Международное производственное и научно-техническое сотрудничество. Наиболее распространенной формой международных связей в сфере науки и техники выступает коммерческий обмен научно-техническими знаниями. К основным формам такого обмена относят:

- торговлю лицензиями. *Лицензия* – это разрешение, выдаваемое патентовладельцем (лицензиаром) другому лицу или фирме (лицензиату) на промышленное и коммерческое использование изобретения в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение;

- инжиниринг. *Инжиниринг* – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования;

- лизинг. *Лизинг* – долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и иных объектов с последующим выкупом по остаточной стоимости. Арендная форма экспорта машин и оборудования экономически

выгодна для обеих сторон: арендатор получает возможность использовать дорогостоящую технику без больших начальных капитальных вложений, арендодатель расширяет сбыт при относительном снижении риска потерь от неплатежеспособности заказчика.

Валютные отношения. В связи с существованием национальных масштабов цен возникает проблема единообразного измерения цен товаров, производящихся в различных странах. *Валюта* – это национальная денежная единица, которая может измерять денежные единицы других стран. Развитие мировой торговли требует применения тех или иных валютных систем, особенности которых будут рассмотрены ниже.

14.2 Международная экономическая интеграция

Характерной тенденцией развития мирового хозяйства является экономическая интеграция. *Международная экономическая интеграция* – это процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению, взаимоприспособлению и сращиванию национальных хозяйственных систем. Для успешной реализации интеграционного процесса необходимы условия: близость уровней экономического развития интегрирующихся стран, развитая инфраструктура для перемещения производственных факторов, общность решаемых макроэкономических задач, географическая близость интегрирующихся стран.

Выделяют следующие организационные формы международной экономической интеграции:

1. *Преференциальные торговые соглашения.* Страны, заключающие их, предоставляют друг другу более благоприятный торговый режим, чем третьим странам, например, путем снижения таможенных пошлин.

2. *Зоны свободной торговли,* в которых страны-участницы ограничиваются отменой таможенных пошлин во взаимной торговле, но сохраняют национальные таможенные тарифы в отношениях с третьими странами.

3. *Таможенный союз,* в котором свободное перемещение товаров и услуг дополняется единым таможенным тарифом по отношению к третьим странам. Предполагается также создание межгосударственных органов для проведения согласованной внешнеторговой политики.

4. *Общий рынок,* в котором ликвидируются барьеры не только во взаимной торговле товарами и услугами, но и в перемещении рабочей силы и капитала.

5. *Экономический союз,* в котором странами-участницами проводится единая экономическая политика и создаются

наднациональные органы, имеющие полномочиями принимать оперативные решения от лица всей интегрирующейся группировки.

В современной мировой экономике структурно оформились три ведущих торгово-экономических блока:

- Западноевропейский (в Западной Европе сформировался Европейский союз (ЕС));

- Североамериканский (в конце 1992 г. подписано соглашение между США, Канадой и Мексикой о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), на долю которой приходится около 20 % всего объема мировой торговли);

- Азиатско-Тихоокеанский (в Азии известна Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)).

Центрами этих блоков являются соответственно Европейский союз, США и Япония.

Развитие интеграционных процессов в СНГ связано с организацией субрегиональных образований и заключением двусторонних соглашений. Республика Беларусь и Российская Федерация подписали в апреле 1996 г. Договор об образовании Сообщества Беларуси и России, в апреле 1997 г. — Договор об образовании Союза Беларуси и России и в декабре 1999 г. — Договор об образовании Союзного государства.

В октябре 2000 г. был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), членами которого являются Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Российская Федерация и Таджикистан. Статус наблюдателей предоставлен Армении, Молдове и Украине.

Основными целями ЕврАзЭС в соответствии с Договором являются формирование Таможенного союза и Единого экономического пространства (ЕЭП), координация подходов государств к интеграции в мировую экономику и международную торговую систему, обеспечение динамичного развития стран-участниц путем согласования политики социально-экономических преобразований для повышения уровня жизни народов.

Развитие международных экономических отношений зависит от внешнеэкономической политики, которую проводит та или иная страна.

14.3 Понятие и виды внешнеэкономической политики

Внеэкономическая политика – это государственная политика, формирующая порядок возникновения, функционирования и развития внешнеэкономических связей (отношений). Основными видами внешнеэкономической политики стран являются протекционизм и свободная торговля.

Протекционизм – политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. Способствует увеличению экспорта в другие страны и всячески ограничивает импорт.

Инструментами политики протекционизма являются таможенные пошлины, импортные квоты, нетарифные барьеры, добровольные экспортные ограничения.

Таможенные пошлины – это денежные сборы, взимаемые за провоз товаров через границу государства. Выделяют *фискальные* (устанавливаются на товары, производство которых в стране или незначительно, или отсутствует вовсе, поэтому ставки их сравнительно невелики) и *протекционистские* таможенные пошлины (предназначены для защиты внутренних товаропроизводителей от конкуренции импортных товаров; они, как правило, очень высокие).

Импортные квоты – устанавливаемые государством максимальные объемы иностранных товаров, которые могут быть ввезены в страну за определенный период. В большинстве случаев импортные квоты являются более эффективным средством сдерживания международной торговли, чем таможенные пошлины.

Нетарифные барьеры — система лицензирования, создание неоправданно высоких стандартов качества продукции и ее безопасности или просто бюрократические запреты в таможенных процедурах. К примеру, Япония и западноевропейские страны обычно вводят ограничения на выдачу лицензий. А, ограничивая выдачу лицензий, можно существенно сократить импорт. Под предлогом борьбы со смогом Великобритания ввела запрет на импорт каменного угля.

Добровольные экспортные ограничения — сравнительно новая форма торговых барьеров. Их особенность в том, что экспортеры добровольно идут на экспортные ограничения в надежде избежать введения более жестких торговых барьеров. Так, если бы Франция "добровольно" не уменьшила поставки в США растительного масла, вин и другой сельскохозяйственной продукции, то в США в несколько раз были бы повышены таможенные пошлины на эти продукты. Японские автомобилестроители также согласились ограничить экспорт своей продукции в США под угрозой установления более высоких тарифов или уменьшения квот.

В пользу политики протекционизма свидетельствуют аргументы:

- временное введение мер, сдерживающих импорт, позволяет создать и развить молодые отрасли промышленности, оградив их от международной конкуренции;
- введение защитных мер выгодно местным производителям товаров, конкурирующих с импортом;

- протекционизм может увеличить уровень занятости и обеспечить развитие отраслей, поставляющих в «защищаемую» промышленность сырье и материалы.

Протекционизм может быть и вреден для национальной промышленности, особенно при долгосрочном использовании. Он уничтожает дух конкуренции, в некоторых случаях снижает побудительные мотивы поиска технологических усовершенствований.

Интеграционные процессы обусловили политику коллективного протекционизма, то есть согласованные действия групп государств в интересах их национальных хозяйств. Политику коллективного протекционизма проводят страны ЕС, молодые развивающиеся государства.

Свободная торговля (free trade) поощряет как экспорт, так и импорт. Государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль регулятора.

Свободная торговля является основополагающим принципом теории и практики рыночной экономики. Она позволяет странам специализироваться именно в той сфере, в которой они имеют предпочтения экономического, географического, природного и иного характера. Специализация стран облегчает развитие конкуренции. В конечном счете, наблюдается рост экономического развития всех стран, включившихся в международное разделение труда.

Так, Япония, США, Германия обладают преимуществом в производстве товаров, которое требует высокого технического потенциала и уровня квалификации: производство автомобилей, аудиовизуальных товаров, бытовой электротехники. В страны третьего мира переместилась текстильная, кожевенная, целлюлозно-бумажная промышленность.

Свободная торговля имеет преимущества. Во-первых, она приводит к положительным политическим последствиям, так как в этом случае страны становятся в большей степени взаимосвязанными, снижается опасность враждебных действий, по отношению друг к другу. Во-вторых, при свободной торговле страны могут производить только те товары, издержки производства которых относительно ниже издержек в других странах, и обменивать эти товары на те, издержки производства которых в данной стране выше относительно других стран. Все это позволяет каждой стране специализироваться на производстве определенных товаров, свободно торговать ими, получать дополнительную прибыль.

Политика свободной торговли имеет следствие в виде *глобализации экономик* всех стран. Эксперты МВФ определяют *глобализацию*, как растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия международных сделок с товарами, услугами и мировых потоков

капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий.

В современных условиях выделяются следующие основные направления, по которым процесс глобализации развивается наиболее интенсивно: становления глобальных монополий ТНК; возрастающее влияние международных экономических организаций.

ТНК (транснациональные корпорации) – это хозяйственные предприятия, действующие в двух или более странах (головное предприятие в одной стране, а дочерние компании и филиалы в других странах). Формирование ТНК относится к 60-м годам XX века, когда ведущие компании западных стран начали осуществлять массированный вывоз капитала. Углубление общественного разделения труда и научно-технический прогресс создали возможность разделения отдельных технологических процессов. В 1970 году ТНК было 7000, в 2008 г. – 63000 и около 700000 дочерних компаний, количество занятых в ТНК составляет более 55 млн. человек. ТНК создают более 25 % мирового производства, что составляет более 60 % от общего объема международной торговли. Пример, General Motors (годовой доход 100 млрд. долл.), Ford, Кока-кола. Большое значение имеют ТНК в международной торговле сельскохозяйственной продукцией. Так экспорт зерна сосредоточен в 5-ти корпорациях, экспорт бананов обеспечивают 3 ТНК.

Международные экономические организации играют важную роль в процессе становления и регулирования мирового хозяйства. В качестве наиболее значимых выделим: МВФ (Международный валютный фонд), ВТО (Всемирная торговая организация).

МВФ (Международный валютный фонд). Основная цель данной организации – регулирование валютных курсов, создание благоприятных условий для международной торговли, предоставление кредитов странам-участницам.

ВТО (Всемирная торговая организация). Она включает 140 стран. Цель деятельности данной организации – укрепление мировой экономики, расширение торговли через снижение тарифных и нетарифных барьеров, увеличение инвестиций.

В экономической теории и практике нет однозначного ответа на вопрос о том, какова должна быть степень регулирования внешней торговли. В XVI-XVIII вв. преобладал меркантилистский подход, сторонники которого проповедовали политику протекционизма. Считалось, что в интересах каждой нации способствовать увеличению своего экспорта в другие страны и всячески ограничивать импорт. К концу XVIII в. меркантилизм сменило фритредерство. Сторонники данной позиции в международной торговле утверждали, что в интересах как отдельной нации, так и всех стран допустить полную свободу торговли. В 50-60 годы XX-го века обосновывался переход от

протекционизма в сторону большей либерализации и свободы торговли. С начала 70-х годов XX-го века проявилась обратная тенденция страны стали отгораживаться друг от друга тарифными и нетарифными барьерами.

Для успешного развития внешнеэкономических связей необходимо найти оптимальное соотношение между свободной торговлей и использованием протекционизма.

14.4 Валютные отношения: понятие и виды. Валютные системы

Осуществление расчетов между странами требует наличия денег, обслуживающих международный оборот. Так как национальные деньги являются законным платежным и расчетным средством лишь на территории выпускающего их государства, то возникает необходимость обмена национальных денег одних стран на другие и формирование валютных отношений.

Валютные отношения — это совокупность экономических отношений, возникающих при функционировании денег в международном обороте. В качестве субъектов валютных отношений могут выступать различные виды предприятий, участвующих во внешнеэкономических связях, банки, физические лица, а также государство и его соответствующие органы.

Валютный курс – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран. Факторы, определяющие валютный курс:

- относительные изменения в доходах, вкусах;
- относительное изменение цен;
- изменение реальных процентных ставок;
- спекуляция (ожидания изменения курса).

Существуют два метода установления валютных курсов: гибкий курс и фиксированный курс.

Гибкий валютный курс означает, что валютный курс свободно формируется на валютных рынках. Равновесный валютный курс предполагает достижение равенства между спросом на иностранную валюту и предложением иностранной валюты. Гибкие валютные курсы автоматически корректируются, что приводит к исчезновению дефицита платежных балансов, но в тоже время может вызвать серьезные проблемы: нестабильность, неопределенность и ухудшение условий торговли.

Режим *фиксированного курса валюты* означает, что государство жестко устанавливает курсовое соотношение своей национальной денежной единицы с иностранными денежными единицами. В основе фиксированного курса лежит рассчитанное определенным образом отношение покупательных способностей денежных единиц.

Использование системы фиксированных валютных курсов уменьшают риск и неопределенность в сфере международной торговли и финансов. Однако поддержание фиксированных валютных курсов требует создания резервов иностранной валюты, контроля над торговыми и финансовыми потоками.

В современных условиях используют промежуточные варианты валютных курсов.

Режим «скользящей фиксации». Центральный банк ежедневно устанавливает валютный курс исходя из уровня инфляции, состояния платежного баланса, изменения величины золотовалютных резервов и т. п.

Режим «ползущего курса». Центральный банк фиксирует и поддерживает валютный курс на определенном уровне в течение некоторого периода, но через некоторое время изменяет его на небольшую величину в соответствии с изменениями спроса на валютном рынке.

Режим «валютного коридора». Центральный банк устанавливает верхний и нижний пределы колебаний валютного курса. Устанавливаемый коридор (обычно через 6 месяцев) пересматривается для приведения его в соответствии со спросом и предложением.

Национальные валюты, которые свободно обмениваются на другие национальные валюты, называются *конвертируемыми*.

Государственно-правовой формой организации валютных отношений является валютная система. Различают национальную и мировую валютные системы. *Национальная валютная система* регулирует валютные отношения внутри того или иного государства и формируется на основе его денежной системы. *Международная валютная система* – форма организации международных валютных, расчетных и кредитных отношений, закреплённая межгосударственными соглашениями.

Этапы развития мировой валютной системы:

1. *Система золотого стандарта* (вторая половина XIX-го века – 20-е годы XX века). В этой системе роль денег выполняло золото. Был введен золотой стандарт, в соответствии с которым международные расчеты предусматривали обязательное использование золота определенного веса и чистоты, свободную чеканку монет и их обмен на другие валюты.

2. *Система золотодолларового стандарта* (1944 – 1974 гг.). Валютная система была юридически оформлена в виде Устава Международного валютного фонда (МВФ). Золото и доллар США принимались эталонами ценности всех других валют. Доллар обменивался на золото по официальной цене 35 USD за тройскую унцию – 31,1 гр. золота.

3. Ямайская система (с 1975 г.). Золото исключено из расчетов, ни одна из национальных валют не разменивается на золото. Но золото остается особым товаром, который может быть продан за деньги, используемые затем для расчетов по платежным балансам. Мировым денежным эталоном была провозглашена международная денежная единица — СДР (специальные права заимствования), хотя она так и не была введена в виде наличных денег. Хотя СДР используются до сих пор, их применение в международных расчетах ничтожно в сравнении с долл. США и евро.

ЛИТЕРАТУРА

а) основная литература (имеется в библиотеке)

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями). Принята на Республиканском референдуме 24 ноября 1996 года. – Минск, 1997.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь, 7 декабря 1998 г., № 218 – 3 / Ведамосці Нац. сходу Рэсп. Беларусь. – 1999. – № 7 – 9. – Ст. 101.
3. Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг. – Минск, 2012.
4. Экономическая теория : учеб. пособие / И. В. Новикова [и др.]; под ред. И. В. Новиковой. – Минск, 2006. – 543 с.
5. Экономика : учеб. пособие / под ред. В. Л. Ключи, Н. Тихонович. – Минск, 2006. – 398 с.
6. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика: учеб. пособие / рук. и ред. А. В. Сидорович. – Москва, 1997. – 736 с.
7. Шимов, В. Н. Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы / В. Н. Шимов. – Минск. – 299 с.
8. Экономическая теория / под ред. В. Л. Ключи, И. В. Новиковой. – Минск, 2003. – 344 с.
9. Зубко, Н. М. основы экономической теории: учебное пособие / Н. М. Зубко, А. Н. Каллаур. – Минск: Вышэйшая школа, 2006. – 397 с.
10. Макроэкономика. Социально-ориентированный подход : учебное пособие / под ред. Э. А. Лутохиной. – Минск, 2005. – 420 с.
11. Макроэкономика: учебное пособие / И. В. Новикова [и др.]; под ред. И. В. Новиковой, Ю. М. Ясинского. - Минск : Академия управления при Президенте РБ, 2006. – 434 с.
12. Шимов, В. Н. Белорусская социально-ориентированная экономическая модель как синтез глобализации, рынка, корпоративной и социальной ответственности / В. Н. Шимов [и др.]. – Минск : БГЭУ, 2004. – 214 с.
13. Финансы и кредит : учебное пособие / под ред. М. И. Плотницкого. – Минск, 2005. – 321 с.

б) дополнительная литература (имеется в библиотеке)

1. Агапова, Т. А. Макроэкономика : учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серёгина; под общей ред. А. В. Сидоровича. – 3-е изд. – Москва, 2000. – 418 с.

2. Гальперин, В. Микроэкономика : в 2 т. / В. Гальперин, С. Игнатьева, В. Моргунов. – Санкт – Петербург, 2002. – 851 с.

3. Курс переходной экономики : учебное пособие для вузов / под ред. Л. Н. Абалкина. – Москва, 1997. – 640 с.

4. Спиридонов, И. А. Мировая экономика: учебное пособие / И. А. Спиридонов. – Москва, 2004. – 272 с.

5. Буглай, В. М. Международные экономические отношения : учебное пособие / В. Б. Буглай, Н. Н. Ливенцев ; под ред. Н.Н.Ливенцева. – Москва, 2004. – 256 с.

6. Микро- и макроэкономика : учебное пособие / М. И. Плотницкий [и др.]; под ред. М. И. Плотницкого. – Минск, 2004. – 183 с.

7. Микроэкономика : учебное пособие / под ред. М. И. Плотницкого. – Минск, 2002. – 426 с.

8. Тарануха, Ю. В. Микроэкономика : учебник / Ю. В. Тарануха, Д. Н. Земляков ; под общ. ред. проф. А. В. Сидоровича : МГУ им Ломоносова. – Москва, 2002. – 304 с.

9. Экономическая теория : учебник для экономических специальностей вузов / под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко. – Минск, 2004. – 608 с.

10. Макроэкономика : учебное пособие / А. В. Бондарь [и др.]. – Минск, 2007. – 438 с.

11. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления : учебное пособие / В. Н. Шимов [и др.]; под общ. ред. В. Н. Шимова. – Минск, 2005. – 844 с.

12. Климович, В. П. Финансы, денежное обращение, кредит : учебник / В. П. Климович. – 2-е изд., доп. – Москва : Форум: ИНФРА. – М, 2006. – 256 с.

13. Мировая экономика: социально-ориентированный подход : учебное пособие для студентов экономических специальностей учреждений, обеспечивающих получение высшего образования / В. В. Козловский, Э. А. Лутохина; под ред. Э. А. Лутохиной. – Минск: ИВЦ Минфина, 2005. – 352 с.

Учебное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Курс лекций

Составители:

Дубенецкий Николай Александрович

Калиновская Ирина Николаевна

Редактор *В. К. Егорова*

Технический редактор *И. Н. Калиновская*

Корректор *Т. А. Осипова*

Компьютерная верстка *И. Н. Калиновская*

Подписано к печати _____. Формат _____. Бумага офсетная № 1.
Гарнитура «Таймс». Усл. печ. листов _____. Уч.-изд. листов _____.
Тираж _____ экз. Зак. № _____.

Учреждение образования «Витебский государственный
технологический университет» 210035, г. Витебск, Московский пр-т, 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования «Витебский
государственный технологический университет».

Лицензия № 02330/0494384 от 16 марта 2009 г.