МИКРОЭКОНОМИКА И МАКРОЭКОНОМИКА

пособие для подготовки к экзаменам

Под общей редакцией М.И. Плотницкого

Минск

Мисанта

2007

УДК 330.101(035)

ББК 65.01я7

М59

Р е ц е н з е н т ы:

доктор экономических наук, профессор *А.В. Бондарь*;

доктор экономических наук *С.Д. Лукин*

М59 **Микроэкономика** и макроэкономика: Пособие для подготовки к экзаменам / Под общ. ред. М.И. Плотницкого. — Минск: Мисанта, 2007. — 272 с.

ISBN 978-985-6719-46-5.

Даны определения основных категорий и понятий экономической теории, ответы на ключевые вопросы микро-, макро- и мировой экономики, вынесенные на государственные экзамены.

Для студентов вузов, учащихся средних специальных учебных заведений, слушателей системы повышения квалификации, а так же всех интересующихся проблемами экономики.

**УДК 330.101.(035)**

**ББК 65.01я7**

© Коллектив авторов, 2007

**ISBN 978-985-6719-46-5** © Оформление, ООО «Мисанта», 2007

ПРЕДИСЛОВИЕ

В пособии даны ответы на вопросы, включенные в билеты на экзаменах и государственных экзаменах. Пособие содержит разделы:

1. общие основы экономической теории;
2. теория микроэкономики;
3. теория макроэкономики.

Изложение материала систематизировано и сопровождается необходимым иллюстративным материалом (схемы, графики, таблицы). Приведен список основной и дополнительной литературы.

При подготовке к экзаменам и государственным экзамена необходимо обратить особое внимание на определения экономических категорий и законов, выделять главные моменты, существенные элементы. Затем необходимо усвоить формы проявления категорий и законов, механизм функционирования. Например, изучение закона спроса предполагает знание и умение не только дать общую формулировку спроса, но и его взаимосвязь с ценой, а также неценовые факторы. Механизм действия закона спроса предполагает также изучение степени зависимости спроса и цены, дохода и спроса, что выражается эластичностью. Необходимо проиллюстрировать эту зависимость на графике. Не менее важным является завершающий этап изложения вопроса — показать современные особенности и практическую значимость для социально-экономического развития предприятий (фирм), страны. Полезным в связи с этим является увязка с задачами, определенными в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006—2010 годы.

Учебное пособие подготовлено коллективом преподавателей Белорусского государственного экономического университета: М.И. Плотницкий (предисловие и общее редактирование, 1.1, 1.2, 1.5—1.7, 2.3—2.7, 3.1, 3.2, 3.13); Э.И. Лобкович (1.3, 1.4, 1.10, 3.1—3.3); А.К. Корольчук (1.8, 1.9, 2.1, 2.2, 3.14); В.М. Олиневич (2.8, 2.10, 2.14); И.И. Корниевец (2.9); Л.А. Гиткович (2.11); О.В. Домакур (2.12); В.В. Рымкевич (2.13, 3.6); Г.А. Примаченок (2.15, 3.5); М.К. Радько (2.16); Л.В. Лемешевская (3.4, 3.7); Л.Н. Новикова (3.8—3.12); И.Н. Жук (3.15, 3.16).

Раздел I

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.1. Экономическая теория как наука, ее предмет и метод. Функция экономической теории

**Предмет экономической теории.** *Общество* представляет собой совокупность исторически сложившихся форм совместной деятельности людей. Из всех видов деятельности выделяется экономическая как система отношений между людьми в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ и услуг. Предметом изучения в экономической теории являются экономические отношения.

Однако существуют несколько подходов к определению того, чем занимается экономическая теория. Суть первого состоит в следующем. Поскольку материальные потребности общества безграничны, а экономические ресурсы для производства товаров и услуг ограничены или редки, эффективность (результативность) экономики достигается путем рационального выбора: выпуск одного вида продукции может быть увеличен при сокращении производства другого. Кроме того, учитываются оптимальность существующего производства продукции и будущие возможности удовлетворения потребностей при необходимости обеспечения полной занятости населения и достаточном объеме производства. Главное в данном подходе — *соотношение* «*потребности* — *ресурсы*», которое выступает предметом исследования экономической теории. Этот подход характерен для представителей современной мировой неоклассической теории, так называемого экономикса.

Второй подход к определению предмета экономической теории заключается в исследовании *системы производительных сил и производственных отношений*. Здесь изучаются не только их внешние, хозяйственные проявления, но и социальная (общественная) сущность, взаимодействие субъектов общественных отношений и законы развития экономики. Данный подход характерен для политической экономии. Однако это не означает, что поставленные ею вопросы не рассматриваются экономиксом: разница заключается лишь в том, что здесь они исследуются через ресурсы, факторы производства, рыночные отношения, а в политической экономии — рассматриваются непосредственно как социально-экономические отношения.

Суть третьего подхода состоит в том, что предметом изучения экономической теории служат *система общества* как совокупностьэкономических отношений, системы хозяйствования субъектов экономики, методы эффективного использования ресурсов, государственного регулирования и экономической политики в целях достижения стабильного экономического роста и общего благосостояния. Этот подход сочетает элементы первого и второго.

Каждый из перечисленных подходов расширяет круг объектов (блага, потребности, ресурсы, производительные силы, производственные отношения) и субъектов (собственники, домашние хозяйства, фирмы, государство), взаимосвязи между которыми исследуются экономической теорией. Они углубляют и обобщают наши представления об экономической жизни общества в системе принципов, теорий, законов.

Таким образом, *предметом курса экономики* (экономической теории) являются экономические отношения, складывающиеся в общественном развитии, в их взаимодействии с производительными силами, а также экономический механизм хозяйствования, учитывающий интересы всех субъектов общества. Экономическая теория как учебная дисциплина исследует экономические категории, экономические законы и механизм хозяйствования, регулирующие отношения в процессе производства, обмена, распределения и потребления на различных уровнях и стадиях функционирования экономической системы — микро- и макроэкономики, мирового хозяйства, переходной экономики.

Углубленная характеристика предмета экономической теории предполагает раскрытие содержания и структуры ее элементов. Так, *потребности людей* делятся на материальные, духовные и социальные, а *производство* — на производство благ и услуг. *Инфраструктуру* производства обеспечивают отрасли и сферы его обслуживания — транспорт, связь, система водообеспечения, банки, образование и др.

Движение продукта, богатства, услуг, которые делятся на предметы первой необходимости и предметы роскоши, представляет собой круговорот, совершаемый по четырем стадиям — производство, обмен, распределение, потребление, — образующим *фазы воспроизводства.*

Собственно *производство* (непосредственное производство) — это процесс создания полезного продукта, материального блага или услуги. При общественном разделении труда, когда продукты производятся отдельными экономически обособленными производителями, для удовлетворения разнообразных потребностей необходим *обмен* одних продуктов на другие (непосредственно или с помощью денег). *Распределение* устанавливает долю каждого субъекта хозяйствования и каждого человека в созданном общественном продукте. *Потребление* означает использование благ для удовлетворения потребностей. Различают личное (использование людьми предметов потребления) и производственное (использование в производстве сырья, материалов, машин, оборудования) потребление.

**Метод экономической теории.** Метод экономической теории можно рассматривать с двух сторон: как метод науки и метод учебной дисциплины. *Метод науки* (методология) — это принципы, общие подходы, формы и способы познания. Познание экономических процессов отличается от познания естественных процессов прежде всего невозможностью их воспроизведения, например, в лабораторных условиях. Вместе с тем экономическая наука основана на общей методологии естественных и общественных наук и отражает подходы мировой науки к исследованию экономической жизни.

Теория рыночной экономики как составная часть общей экономической теории раскрывает и обобщает рыночный механизм хозяйствования (цены, спрос, предложение, конкуренцию). Предмет теории рыночной экономики конкретизируется в трех уровнях отношений, в трех разделах науки — микроэкономика, макроэкономика, мировое хозяйство.

Общенаучными методами познания и методами экономической теории являются:

1. метод научной абстракции;
2. диалектический метод, единство количественного и качественного анализа, развитие, преодоление противоречий;
3. методы индукции и дедукции;
4. системный подход;
5. функциональный подход;
6. метод единства исторического и логического и др.

Исходным методом является выражение сущности экономических явлений и процессов в абстрактных (по форме выражения, но реальных по связи с практикой) категориях и законах, принципах и методах, отражающих глубинные причинно-следственные связи и закономерности экономического развития.

Исходной ступенью познания экономики является выделение *экономических категорий*, которые представляют собой выраженные в обобщенной абстракции общественно-производственные отношения и производительные силы и их взаимосвязи. Это наиболее существенные, причинно-следственные качественные признаки и черты явлений, отличающие их друг от друга. Основные категории рыночной экономики — товар, деньги, экономические блага, полезность, спрос, предложение, цена, финансы, кредит и др.

Высшая ступень познания экономики — выражение ее развития в *экономических законах*, которые устанавливают существенные причинно-следственные взаимосвязи, взаимодействия общественно-производственных отношений, объективно проявляющихся в действиях субъектов отношений (работников, потребителей, продавцов и покупателей, бизнесменов и хозяйственников). В рыночной экономике действуют законы спроса и предложения, возрастания вмененных издержек, денежного обращения и др.

*Экономические принципы* — это частные обобщения процессов развития общественных явлений, хозяйственной деятельности, выступающие как формы реализации, использования экономических законов. Экономикс не делает различий между законами и принципами, называя их обобщениями или констатацией «закономерностей в экономическом поведении индивидов и институтов[[1]](#endnote-1)». В политической экономии принципы выделяются в планировании, распределении и экономическом стимулировании, организации заработной платы и некоторых других сферах.

*Экономические теории* делают обобщения в системе категорий, законов, принципов множества фактов и явлений жизни в определенной системе. Это «модель, упрощенная картина или схема какого-либо сектора экономики... Теории — хорошие теории — основываются на факторах, и потому они реалистичны[[2]](#endnote-2)». Существуют теории производства, потребления, ценообразования, монополий и фирмы и др.

Важная ступень познания — движение от общего к частному, от абстрактного к конкретному. При этом явления экономической жизни обобщаются в абстрактных понятиях и проверяются на практике. Экономические явления рассматриваются *диалектически*, т.е. в их развитии (возникновение, зарождение, зрелость, отмирание), в борьбе противоположностей, разрешении противоречий, с выделением количественных и качественных сторон. В настоящее время, как и в прошлом, целые научные направления и школы ведут исследования путем простого описания непосредственно видимых факторов и явлений. Научное знание на этом не останавливается; путем *анализа* и *синтеза*, систематизации наблюдений оно проникает в суть явлений, выделяет наиболее характерные и сущностные признаки, формулирует законы и закономерности. Экономисты пользуются приемами *индукции* (вывод теории из фактов и наблюдений) и *дедукции* (формулирование гипотез и подтверждение их фактами).

Экономические явления исследуются *системно*, т.е. по составу и структуре, в определенной субординации, с выделением причины и следствия, *корреляционной зависимости*.

Диалектика и системность предполагают использование *исторического* и *логического подходов* к экономическим явлениям и процессам. Кроме того, экономисты применяют статистические, экономико-математические, программные, экспериментальные и другие методы с учетом специфики экономической теории, способов достижения экономических целей удовлетворения потребностей с наиболее эффективным использованием ограниченных ресурсов.

К. Макконнелл и С. Брю в методологии выделяют *позитивную* и *нормативную экономику*. Первая исследует экономические явления так, как они выступают в жизни — без субъективных оценок. Вторая выражает субъективные представления о том, что должно быть.

**Задачи и функции экономической теории.** Задачи экономической теории как науки и учебной дисциплины определяются ее предметом и функциями. Выделяют познавательную, практическую и мировоззренческую функции экономической теории. *Познавательная функция* состоит в том, что в категориях и принципах, законах и закономерностях экономическая теория выражает самые существенные процессы общественного развития, обеспечивает познание сложного мира экономики, взаимосвязи производства, обмена, распределения и потребления, всех элементов и структур хозяйства. В центре внимания экономической теории находится человек с его потребностями и интересами, отношениями с другими членами общества, природой, материальными элементами производительных сил.

Экономическая теория имеет огромное практическое значение, т.е. выполняет *практическую функцию*: во-первых, она приводит в систему всю массу явлений и процессов экономической жизни; во-вторых, создает заинтересованность и возможность действовать для индивидов; в-третьих, вырабатывает принципы, правила, формы хозяйствования субъектов рыночной экономики. Экономическая теория обосновывает ориентиры хозяйственной деятельности, эффективные направления использования ресурсов, пути и способы объективного воздействия через экономические формы (категории) на удовлетворение потребностей. Кроме того, она вырабатывает механизм хозяйствования, его структуру и элементы, активно воздействующие на субъекты рыночной экономики, определяющие их целесообразное поведение. При этом выделяются достоинства и недостатки отдельных процессов, форм.

Экономическая теория, обобщая факты развития экономики, предоставляет возможность не только определить целесообразность и приоритетность удовлетворения потребностей сегодня, но и выработать рациональные перспективные задачи и пути их решения, обосновать *экономическую стратегию* и *экономическую политику*.

Экономическая теория способствует *формированию системного*, *научного мировоззрения*, дает представление не только об экономической, но и о социальной направленности развития общества, его целях.

Познание экономических процессов и явлений, развитие экономики с определенными целевыми установками (более полное удовлетворение потребностей, эффективное использование ограниченных ресурсов, рациональный выбор) *формирует экономическое мышление* и *экономическое сознание*, порождает потребность в специальном экономическом образовании. Осознанный экономический мотив в поведении субъектов общественно-производственных отношений превращается в целенаправленную деятельность, обеспечивающую ее высокую эффективность.

Современные задачи экономической теории связаны с обоснованием программ обеспечения экономического суверенитета национальных экономик республик бывшего Союза, а теперь — суверенных государств, перехода к рыночной системе хозяйствования, устойчивого экономического роста,стабильного и высокого жизненного уровня населения.

1.2. Основные этапы развития экономической теории

**Становление экономической науки.** Элементы экономических знаний и экономической науки накапливались с глубокой древности. Они изучаются наряду с основными направлениями и школами мировой экономической теории в специальном курсе истории экономических учений.

Экономическая теория как наука начинается с того момента, как она стала выступать в качестве системы знаний о развитии экономики, общества со своими законами и закономерностями, принципами и методами. По мнению историков экономической мысли, это произошло на рубеже XVII—XVIII вв. в период становления капитализма (при формационном подходе к исторической классификации этапов развития общества). Первой школой экономической теории был *меркантилизм*. Это понятие в научный оборот ввел представитель данной теории француз А. Монкретьен в работе «Трактат политической экономии» (1615). Основными объектами исследования у меркантилистов были сфера обращения, торговля, особенно внешняя, а экономика, хозяйство рассматривались как объект государственного управления. Источником богатства меркантилисты признавали внешнюю торговлю.

Вторая школа экономической теории XVIII в. представлена *физиократами* (от гр. *physis —* природа + *kratos —* власть). Учение физиократов нашло отражение в работах Ф. Кенэ и А. Тюрго. Физиократы перенесли исследования непосредственно на сельскохозяйственное производство, считая его основным, а единственно производительным трудом — земледельческий. В знаменитой «Экономической таблице» Ф. Кенэ дал классический анализ процесса воспроизводства и реализации с учетом классовой структуры общества, показал значение макроэкономических пропорций, положив начало классической политической экономии во Франции.

Экономическая теория развивалась вначале как политическая экономия, хотя в последние десятилетия XIX в. термин «политическая экономия» был заменен па Западе словом «экономика». Появились теории, нейтральные к социальным проблемам. Экономика стала изучаться с помощью новых методов, освобожденных от трудовой теории стоимости, классовых интересов. По словам А. Аникина, «добрых 150 лет после Монкретьена политическая экономия рассматривалась преимущественно как наука о государственном хозяйстве, об экономике национальных государств... С созданием классической школы буржуазной политической экономии ее характер изменился и она стала превращаться в науку о законах хозяйства вообще, в частности об экономических отношениях классов[[3]](#endnote-3)».

Свое развитие экономическая теория начинает с *классической школы*. В основных работах ее представителей — У. Петти («Трактат о налогах и сборах», 1662), Ф. Кенэ («Экономическая таблица», 1758), А. Смита («Исследование о природе и причинах богатства народов», 1776), Д. Рикардо («Начала политической экономии и налогового обложения», 1817) — дана история становления и формирования экономической теории как науки. Классическая школа перенесла исследование из сферы обращения в сферу производства и воспроизводства, положила начало трудовой теории стоимости, провела исследования производственных отношений в тесной связи с производительными силами — с развитием земледелия, мануфактуры, промышленного переворота. В трудах классиков дается социальная оценка общественного развития, объединены экономические и социальные аспекты общественного развития.

**Основные направления (школы) в современной экономической теории.** Ко второй половине XIX — началу XX в. из классической школы выделилось несколько направлений. Известный американский историк Б. Селигмен первую часть книги «Основные течения современной экономической мысли» назвал бунтом против формализма, протестом представителей исторической школы, осознанием роли человека. Одно из выделенных им направлений — *неоклассическое* — представлено работами К. Менгера, Э. Бем-Баверка, Л. Вальраса, Дж. Б. Кларка, A. Маршалла. Б. Селигмен выделил *историческую школу* (В. Замбарт, Т. Веблен), *институционализм* (Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт), *маржинализм*, или *теории предельной полезности и предельной производительности* (Дж. Б. Кларк, К. Менгер, Ф. Хайек). Неоклассики исследовали конкретные хозяйственные процессы, поведение предприятий и фирм, механизм свободного рынка, конкуренции.

Государство, по их мнению, должно поддерживать условия развития рынка, конкуренции, но не вмешиваться в хозяйственную деятельность.

Неоклассическое направление как теория свободного предпринимательства возродилось в 70—80-е гг. XX в. в *монетаризме* (М. Фридман, Ф. Хайек) — теории, где деньги и денежное обращение признаются главными пружинами рыночного регулирования и саморегулирования, способными обеспечить устойчивость, бескризисное развитие экономики.

Одним из постклассических направлений конца XIX в. стал марксизм-ленинизм. К. Маркс в «Капитале», Ф. Энгельс в «Анти-Дюринге», B. Ленин в «Империализме как высшей стадии капитализма» исследовали зарождение, развитие и трансформацию капитализма в империализм и государственно-монополистический капитализм. На основании конкретного анализа развития капитализма своего времени они создали теории трудовой стоимости и прибавочной стоимости, накопления и движения капитала и доходов, описали механизм функционирования и противоречия буржуазного общества. В экономической теории К. Маркса, Ф. Энгельса, В. И. Ленина доказывались преходящий характер капитализма, возможность и некоторые направления практического построения социализма и коммунизма в одной отдельно взятой стране, а затем в системе стран.

В настоящее время происходит критическое переосмысление основных положений марксистско-ленинской политэкономии. Мировая наука признает метод исследования и теорию К. Маркса для анализа экономики своего времени, но считает, что нельзя догматически переносить его на анализ современной экономики, рыночную систему. Недостаток марксистско-ленинской политэкономии — абстрактность изложения. В экономической теории необходимо использовать весь потенциал экономической мысли: и абстрактные и конкретные, и левые и правые идеи, не отбрасывая целиком, а выбирая то, что способствует разрешению хозяйственных, экономических задач.

В 30-е годы XX в. в экономической теории как самостоятельное направление выделилось *кейнсианство*. В работах Дж. Кейнса (в частности, «Общая теория занятости, процента и денег», 1936) обоснованы методы государственного регулирования экономики, которые позволяют избежать безработицы. По мнению кейнсианцев, финансы, кредит, денежное обращение — инструменты макроанализа экономики способствуют формированию эффективного спроса. В рамках дайной теории предусматривались меры воздействия на склонность к потреблению и склонность к сбережению.

В первой половине 1950-х годов в экономической теории выделилось новое течение — *неокейнсианство*. Его представители (Р. Харрод, Е. Домар, Э. Хансен) восприняли основные положения теории Дж. Кейнса, разработали теории темпов и факторов роста, модели экономического роста. Главный упор делался на эффективное сочетание факторов, которые в условиях свободной конкуренции обеспечили бы увеличение производства при наименьших затратах труда и капитала.

В последние годы экономисты приходят к выводу о необходимости сочетания государственного регулирования производства и свободного рыночного государственного регулирования, рыночного стимулирования. Была выдвинута *концепция неоклассического синтеза* (Дж. Р. Хикс, П. Самуэльсон) как сочетание государственного и рыночного регулирования экономики. Симбиоз государственного производства и частного предпринимательства дает смешанный тип экономики.

Российская экономическая наука в XIX—XX веках была представлена различными школами. Всемирное признание получили выходцы из России — С. Кузнец и В. Леонтьев. Среди нобелевских лауреатов — советский экономист Л. Канторович; заметны исследования в экономике В. Чаянова, Н. Кондратьева, Н. Макарова, А. Челинцева и др.

1.3. Экономическая система общества: понятие, структура, основные черты и типы. Модели рыночной экономики

**Понятие и структура экономической системы.** Термин «система» имеет греческое происхождение и дословно означает целое, составленное из частей. Экономическая система, как и любая другая, состоит из *элементов* — относительно неделимой части объекта. В соответствии с этим подходом предприятия, бюджетные учреждения, министерства, отдельную отрасль экономики, экономику в целом можно рассматривать как часть системы более высокого уровня (элемент) или как отдельную систему. Например, предприятие является системой более высокого уровня для своих подразделений, цехов, служб. Одновременно предприятие выступает как элемент системы более высокого уровня — отрасли национальной экономики. Таким образом, элемент и система взаимосвязаны как часть и целое. Система и ее закономерности являются определяющими по отношению к элементам.

Еще одно важное свойство экономической системы — наличие *структуры*, т.е. внутренней организации, способа взаимосвязи, взаимодействия элементов, образующих систему. В экономической системе структура выступает как внутренняя организация всей экономики (в широком смысле), поэтому она всегда проявляется через деятельность людей, их экономическую деятельность. Следовательно, *структуру экономической системы* образуют отношения взаимодействий людей в процессе производства материальных и духовных благ и услуг, т.е. совокупность производственных отношений.

*Производственные отношения* представляют собой весьма сложную, относительно самостоятельную систему, включающую отношения людей друг с другом и людей к вещам, технологические отношения. Из этих отношений можно выделить те, которые являются как бы «скелетом» экономической системы, формируют ее определенную целостность. Речь идет прежде всего об отношениях собственности, выступающих основой и условием функционирования любой экономической системы, а также отношениях в области организации труда и хозяйствования. Эти отношения являются главными, системообразующими.

Особенностью экономической системы является наличие *инфраструктуры —* совокупности объектов, обеспечивающих функционирование общественного производства и условия жизнедеятельности людей. В соответствии с этим выделяют производственную и социальную инфраструктуру. В инфраструктуру обычно входят средства связи, дороги, все виды транспорта, объекты здравоохранения, образования, культуры, банки, финансовые учреждения и др.

Важным специфическим свойством экономических систем является наличие *цели.* Так, целью экономической системы общества является удовлетворение потребностей его членов. Элементы системы — предприятия, фирмы, отдельные лица — действуют в рамках достижения этой общественной цели. Наряду с этим у них есть своя особенная цель — получение достойной заработной платы, дохода, прибыли.

Экономическая система всегда находится в развитии, поэтому она обладает такими качествами, как стабильность, изменчивость, противоречивость. Сложность экономических систем обусловливает необходимость управления ими. С помощью управления осуществляется координация элементов и частей системы, а их взаимодействие направляется на достижение заранее заданной цели. *Управление экономикой* имеет свою специфику. Она заключается в воздействии на экономические субъекты с помощью различных стимулов: налоговых ставок, оплаты труда, экономических санкций (штрафов, пени), правовых норм и др.

В процессе эволюции экономических систем управление выделилось в самостоятельный вид деятельности, появилась специальная отрасль науки, занимающаяся экономическим управлением, — *менеджмент*. В настоящее время управление представляет собой сложную иерархическую систему с широко развитыми вертикальными и горизонтальными связями. В большинстве стран СНГ управление экономикой на уровне общества по «вертикали» осуществляют такие институты и органы, как президент, Кабинет (Совет) Министров, парламент, госкомитеты, отраслевые министерства и другие органы управления. По «горизонтали» управление осуществляют территориальные органы: Советы народных депутатов разных уровней и их исполнительные комитеты.

Особенностью экономических систем является наличие *институтов*, которые определяют характер и направление экономической деятельности. В узком смысле под институтами понимают правила и нормы, на основании которых экономические субъекты взаимодействуют друг с другом и осуществляют хозяйственную деятельность. Они могут быть формальными, т.е. закрепленными в Конституции, Гражданском кодексе, других законах, указах, постановлениях органов государственной власти, и неформальными — не санкционированными государством, но применяемыми в хозяйственной практике (например, бартерные отношения). В широком смысле в понятие «институты» включают также те организации и учреждения, которые регулируют взаимодействия между людьми в рамках системы, устанавливают определенные правила игры.

Значительное влияние на функционирование экономической системы оказывает ее *внешняя среда*, в том числе природная и социальная. *Природная среда* является поставщиков энергетических, сырьевых и продовольственных ресурсов. *Социальная среда* — общественное устройство, вид политической власти, система законов, регулирующих экономическую деятельность, — оказывает прямое влияние на цели, структуру, функции экономической системы. Вместе с тем экономическая система сама оказывает влияние на окружающую среду, иногда даже необратимое, поэтому экология становится глобальной проблемой всего человечества.

Экономическая система является *продуктом исторического развития*. В ней всегда присутствуют элементы прошлого, настоящего и будущего. Экономическая система имеет свое начало и свой конец, переживает периоды возникновения истановления, упадка и гибели. Следовательно, важнейшим свойством экономических систем является их *историчность*.

Субъекты экономической системы можно объединить в три большие группы: предприятия (фирмы), домашние хозяйства и государство. *Предприятия* представляют собой организацию, где осуществляется взаимодействие средств производства с рабочей силой. Роль предприятий в экономической системе определяется их функциями, главной из которых является производство конкурентоспособных товаров и услуг, удовлетворяющих потребности и приносящих доход (прибыль). *Домашние хозяйства* в экономической системе выступают как мелкие производители, поставщики трудовых и финансовых ресурсов. Другаяфункция домашних хозяйств — потребление конечных продуктов и услуг, производимых предприятиями. Особая роль в экономической системе принадлежит *государству*. Оно выполняет такие важные функции, как определение приоритетов и целей развития системы, создает условия для достижения этих целей, прогнозирует возможную отдачу ресурсов и последствия развития, воздействует на элементы и части экономической системы с целью поддержания их функционирования в заданных параметрах, создает правовую базу для эффективного функционирования экономики, денежную систему, осуществляет меры по социальной защите населения от безработицы, инфляции и создает другие условия безопасной жизнедеятельности.

В экономической системе общества различают два уровня — микро- и макроуровень. Им соответствуют два уровня анализа, на каждом из которых исследователь может выводить законы, касающиеся поведения экономических субъектов. Объектом экономических исследований на *микроуровне* является предприятие (или объединение предприятий), оно подлежит микроэкономическому анализу. При анализе на *макроуровне* речь идет либо о национальной экономике в целом, либо о составляющих ее основных подразделениях или агрегированных показателях, таких как правительственный сектор, домашние хозяйства, частный сектор (фирмы).

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что *экономическая система* — это упорядоченная совокупность всех экономических отношений и видов хозяйственной деятельности общества, реализующаяся через функционирование производительных сил и осуществляющаяся в формах определенных социально-экономических отношений и социальных институтов, целью которой является удовлетворение потребностей общества и его членов в благах и услугах.

В *мировой экономической теории* наибольшее распространение получили взгляды на разграничение экономических систем в соответствии с уровнем развития производительных сил. Основатель теории стадий экономического роста американский экономист У. Ростоу выделяет пять видов экономических систем:

1) *традиционное общество*: существовало вплоть до XVII века, в основе лежала ручная техника, преобладало аграрное производство, производительность труда была низкая;

2) *переходное общество* (XVII—XVIII века): развиваются наука, ремесла, рынок растет эффективность производства; представляет собой переходную экономическую систему от традиционной к более высокому типу экономики индустриального общества;

3) *экономическая система* «*сдвига*»: отличается значительным ростом капитальных вложений, быстрым ростом производительности труда в сельском хозяйстве, развитием инфраструктуры (дороги, транспорт и т.п.);

4) *общество экономической зрелости*: быстро растут производство и его эффективность, развивается все хозяйство;

5) *общество высокого массового потребления*: производство начинает работать преимущественно на потребителя, ведущее положение занимают отрасли, производящие предметы длительного пользования.

Деление экономических систем в зависимости от уровня развития техники и технологии осуществляли также такие известные экономисты, как Дж. Гэлбрейт, Р. Арон, С. Кузнец и др.

Другие ученые выделяют доиндустриальное общество, индустриальное и постиндустриальное (Д. Белл, У. Ростоу), многоукладную экономику — социализм, коммунизм, фашизм (П. Самуэльсон). В последние годы достаточно сильные позиции занял цивилизационный подход.

Приведенные выше классификации экономических систем отражают исторические аспекты их эволюции. Современные же экономические системы целесообразно делить исходя из форм собственности и способа координации входящих в нее элементов. С этой точки зрения выделяют: чистый капитализм, или экономику свободной конкуренции, планово-директивную модель, или командную экономику, смешанную экономику, традиционную экономику.

*Чистый капитализм* (*экономика свободной конкуренции*) отличается преобладанием частной собственности на средства производства, свободой предпринимательства, отсутствием вмешательства со стороны государства в производственную деятельность хозяйственных единиц. Здесь имеются множество покупателей и продавцов, поэтому сделки каждого из них не влияют на совокупный спрос и совокупное предложение. В такой системе интересы продавцов и покупателей, производителей и потребителей координирует рыночный механизм. Именно ему принадлежит экономическая власть, именно он определяет, что производить, сколько производить и для кого производить. Подобная экономика не знает дефицита.

Противоположностью чистому капитализму является *командная экономика*. Название свое она получила из-за способа управления и координации. Все решения, касающиеся производства, распределения продукта, принимаются централизованно и реализуются по командам, спускаемым сверху вниз по иерархической лестнице управления. Наверх идут отчеты о выполнении команды. В этой экономической системе господствует государственная форма собственности. Поэтому ей присуща всеобъемлющая государственная монополия, охватывающая все фазы производства и воспроизводства, а также жесткое централизованное регулирование всей экономики. Рынку отводится формальная роль, поскольку продавцы и покупатели определены заранее центром, централизованно устанавливаются и цены. Такой вид экономики был характерен для бывшего СССР и некоторых стран, взявших за основу планово-директивную модель развития.

Между этими полюсами лежат *смешанные типы экономических систем*, характеризующиеся тем, что наряду с частной собственностью существует госрегулирование (контроль над ценами, индикативное планирование, ограничение монополий). Причем одни из них находятся ближе к частному капиталу, другие — к командной экономике. Различие заключается в степени государственного вмешательства в экономику. Так, например, для *рыночной экономики Франции и Японии* характерны развитое планирование, активное воздействие государства на рыночные процессы. Другим смешанным видам экономики присуща высокая степень социальной защищенности людей от негативных последствий рынка: обеспечение занятости, индексация доходов, защита бедных, обеспечение прав человека. Поэтому они называются *социально ориентированными системами*. Такой, например, является экономики Швеции и некоторых других стран. Есть смешанные системы, в которых сочетаются общественная собственность на ресурсы и рыночный механизм регулирования (югославский рыночный социализм).

*Традиционная экономика* существовала в истории человечества длительное время и частично сохранилась в отдельных странах, например в Индии. Производство здесь базируется на традициях и обычаях. Например, в средневековой индийской деревне все жители делились на касты: священники, воины, ремесленники и слуги. Никто не мог свободно выбрать себе профессию, а должен был наследовать занятие отца. Обычаи диктовали сроки и порядок сельскохозяйственных работ, приемы ремесленников. Технология производственного процесса была строго закреплена специальными правилами, причем усовершенствования запрещались. Технический прогресс в таких условиях был невозможен и поэтому производительность труда оставалась неизменной, как и сотни лет назад. Обычаи также устанавливали порядок распределения и обмена продуктами производства. Традиционная экономика отличается высокой степенью консерватизма, так как технический, экономический прогресс вступает в противоречие с установившимися обычаями и угрожает стабильности общества.

**Модели рыночных систем.** Следует подчеркнуть, что в мире не существует единой модели рыночной экономики. С учетом исторических особенностей развития конкретной страны, роли государства и выбора приоритетов общественного развития выделяют две модели — либеральную и социально ориентированную. Для *либеральной модели* рыночного развития характерно господство частной собственности, поощрение предпринимательства (к такой модели ближе всего стоят США и Великобритания). Для *социально ориентированной модели* характерны сильные позиции государства в регулировании экономики и решении социальных проблем. Регулируются занятость населения, уровень доходов, в отдельных случаях и цены. Регламентирующие функции государства распространяются и на деятельность субъектов микроэкономики (это характерно для Швеции, ФРГ, Австрии).

Некоторые исследователи выделяют *японскую модель рынка*, функционирование которой больше основано на исторических традициях этой страны, приоритете интересов нации над личными интересами, высокой трудовой дисциплинированности и ответственности работников, сильно развитой восприимчивости ко всему новому.

1.4. Собственность в экономической системе: понятие, субъекты и объекты, типы и формы. Разгосударствление и приватизация собственности

**Сущность собственности.** Центральное место в экономической системе занимают *отношения собственности,* поскольку они обусловливают цель функционирования и развития экономической системы, экономический способ соединения работника со средствами производства (со своими или чужими), общественные формы производства, а также обмена, распределения и потребления результатов труда, социальную структуру общества, положение определенных групп, классов, слоев в обществе, характер стимулов трудовой деятельности и др. Одним словом, отношения собственности формируют все остальные виды экономических отношений, являются системообразующими и поэтому основными. Особую актуальность приобретают проблемы собственности в связи с переходом к рыночной экономике, поскольку именно собственность является фундаментом становления новой экономической организации общества, поэтому реформа постсоциалистической экономики должна начаться с трансформации отношений собственности.

В экономической теории существуют разные подходы к собственности. В соответствии с *марксистским подходом* собственность занимает основное место в том или другом способе производства, поэтому смена их осуществляется в соответствии со сменой господствующих форм собственности. Другой подход к собственности сформирован в «Экономикс». Там понятие собственности связывается с ограниченностью ресурсов по сравнению с потребностями в них. Это противоречие разрешается путем исключениядоступа к ресурсам, что и обеспечивает собственность.

В последнее время в работах западных экономистов получает все большее распространение *экономическая теория прав собственности*. Суть ее заключается в том, что собственностью являются не ресурсы, а «пучок прав» по их использованию. Этот «пучок» включает в себя следующие права: *владения* — исключительного физического контроля над благами; *использования* — применения полезных свойств блага для себя; *управления* — принятия решений по использованию благ; *права на доход* — право обладать результатами от использования благ; *права на потребление*, *изменение*, *отчуждение или уничтожение блага* и др. Таким образом, с этих позиций собственность рассматривается как право контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Поэтому объектом изучения являются поведенческие отношения между людьми, санкционированные законами, распоряжениями, традициями и обычаями общества, которые возникают в связи с существованием и использованием благ. Правовые аспекты собственности наиболее полно использованы представителями институциональной и неоиституциональной школ. Ими разработаны так называемых *институты собственности* — формализованные правила и неформализованные нормы, санкционирующие поведение людей в отношении тех или иных экономических благ.

Необходимо учитывать, что собственность — это сложная и многоуровневая категория. На первом уровне, или на поверхности явления, собственность выражает отношение человека к вещи, власть человека над вещью. Эта власть проявляется в возможности человека владеть, распоряжаться, пользоваться объектами собственности. Отношение человека к вещи, закрепленное в законах и законодательных нормах, принимает форму правовых или юридических отношений. Не следует смешивать понятие собственности как экономической категории с юридическим правом собственности. Отношения собственности складываются в общественном производстве. Право же собственности есть юридическое оформление сложившихся экономических отношений собственности в юридических законах и нормах.

Однако вещь становится собственностью только тогда, когда люди вступают между собой в определенные отношения по ее поводу. Поэтому, хотя на поверхности явлений отношения собственности выступают как отношения человека к вещи (вещь моя или вещь не моя), на деле они выражают отношения к другим людям, обществу, являются общественными отношениями. Отношения между людьми по поводу объектов собственности представляют другой, более глубокий уровень отношений собственности.

Чтобы изучить экономическое содержание собственности, необходимо рассмотреть ее основополагающий признак — *присвоение* — конкретный общественный способ овладения вещью. Существуют два типа присвоения: экономическое (производственное) и социальное. *Производственное присвоение* выступает как способ соединения личного (субъект) и вещного (объект) факторов производства — рабочей силы и средств производства. Это соединение осуществляется посредством выполнения определенных трудовых операций и функций. Присвоение как экономический процесс в данном случае заключается в производительном потреблении средств производства. Оно характеризует реализацию собственности в общественном производстве.

Однако производительное присвоение охватывает только отношения «человек — природа», т.е. ограничивается рамками производительных сил. Другая крупная группа отношений собственности — *по социальному присвоению* — возникает между самими людьми в связи с использованием, распоряжением и владением объектами собственности.

Отношения по *использованию* связаны с применением объекта собственности в соответствии с его назначением. Оно представляет собой извлечение из вещей их полезных свойств для удовлетворения тех или иных потребностей людей. Отношения по *распоряжению* возникают по поводу определения судьбы объекта собственности: продажи, дарения, сдачи в аренду. Отношения по *владению* связаны с фактическим обладанием вещью, возможностью перемещать ее и совершать другие действия. Можно быть единоличным владельцем, а можно быть и совладельцем; в последнем случае функция владения распределяется между несколькими субъектами собственности.

Однако содержание понятия собственности шире понятия присвоения, так как включает в себя парную категорию *присвоение* — *отчуждение*. Собственность всегда есть отношение «собственника» к «не собственнику»: собственником вещи можно быть лишь по отношению к другим, не собственникам этой вещи. Если присвоение означает возможность владения, распоряжения и пользования объектов собственности по своему усмотрению, то отчуждение — лишение такой возможности.

На основании изложенного можно вделать вывод, что *собственность* есть социально-экономическая категория, выражающая систему отношений между людьми по поводу экономического и социального (межсубъектного) присвоения — отчуждения факторов производства, продуктов и услуг.

Собственность осуществляет свою экономическую функцию только тогда, когда приносит ее субъекту определенную экономическую выгоду в форме прибыли, дохода, ренты, дивидендов, других форм полезности. Экономическая реализация форм собственности осуществляется через систему производственных отношений, систему экономических интересов, механизм хозяйствования, через конечные социально-экономические результаты, уровень жизни населения.

К *субъектам* собственности относят тех юридических и физических лиц, между которыми возникают отношения собственности. Всех их можно объединить в три большие группы: частные лица, коллективы и общество (государство). Частные лица — это отдельные люди, которым принадлежат предметы потребления, средства производства, другое имущество. Коллектив — это объединение людей, которые совместно владеют, распоряжаются и пользуются данным имуществом. Общество (государство) управляет и распоряжается имуществом, принадлежащим всем гражданам данной страны, которые делегируют государству свои права собственности.

*Объекты* — это то, по поводу чего складываются отношения собственности. К ним относятся средства производства, предметы потребления, ресурсы, услуги. В любой стране объектами собственности являются земля, ее недра, воды, воздушное пространство, здания, сооружения, оборудование, растительный и животный мир, результаты интеллектуального труда, информация, деньги, ценные бумаги и др. Состав объектов собственности изменяется под воздействием научно-технической революции и развития производительных сил, но как бы не менялись объекты собственности, среди них можно всегда выделить главные, ключевые, обладание которыми дает реальную экономическую власть — ресурсы: материальные, финансовые и др. Их владелец является реальным хозяином производства и его результатов.

**Типы, формы и виды собственности.** Существует *два типа собственности*: частнаяи общественная. Они различаются уровнем обобществления, характером, способом и формами присвоения. Причем такое деление на два типа не является жестким. Общественная собственность может превращаться в частную (этот процесс называется приватизацией), а частная — в общественную (национализация).

*Частная собственность* — это такой тип собственности, когда исключительное право на владение, распоряжение и пользование объектом собственности и получение дохода имеет частное лицо. Характерный признак частной собственности — передача имущества по наследству. Частная собственность создается и умножается за счет предпринимательской деятельности, от ведения собственного хозяйства, доходов от средств, вложенных в акции, облигации, кредитные учреждения. К объектам частной собственности относятся жилые дома и квартиры, денежные средства, ценные бумаги, предприятия, другое имущество. По источникам происхождения различают две формы частной собственности: трудовую и нетрудовую.

Частная собственность возникает двумя путями. Первый путь — за счет сокращения доли государственной собственности и передачи прав на те или иные объекты персонифицированным частным субъектам. Такая смена собственника называется *приватизацией*. Второй путь требует создания условий для появления новых прав и объектов частной собственности, что объективно обусловливает необходимость экономической реализации новых форм собственности через развитие разных видов рынков, на которых осуществляется купля — продажа благ, услуг и прав, способствующая получению доходов (развитие рыночных отношений). Именно механизм рыночной конкуренции стимулирует развитие наиболее эффективных форм и видов собственности. Поэтому кроме становления и развития форм и видов частной собственности путем приватизации должны приниматься другие меры — по устранению монополизма, характерного для административно-командной системы, порождаемой господством одной формы собственности — государственной.

Преодоление монополизма государства в различных сферах хозяйственной деятельности требует условий, стимулирующих активность хозяйствующих субъектов, что составляет содержание процесса *разгосударствления*. При этом происходят экономические преобразования, постепенно изменяющие функциональную роль государства, сокращающие его предпринимательскую деятельность в отраслях национальной экономики. Кроме приватизации основными направлениями разгосударствления собственности являются либерализация, коммерциализация, создание смешанных предприятий с участием государственной собственности, а также *денационализация*.

Денационализация отличается от приватизации. В первом случае происходит преобразование государственных предприятий в предприятия других форм и видов собственности, а во втором — перевод государственной формы собственности в частную. Процесс приватизации имеет пределы, которые определяются значимостью экономически крупных производственных комплексов, естественных монополий и обусловливаются необходимостью производить общественные блага в ходе реализации общенациональных интересов.

В отечественной экономической литературе приводятся рекомендации, согласно которым доля государственного сектора в национальной экономике должна составлять в современных условиях до 30 %.

*Общественная собственность* выражает совместное присвоение средств и результатов производства и включает два вида: коллективную и государственную. Ее субъекты относятся друг к другу как совладельцы.

*Коллективная собственность* — такой вид собственности, когда права собственника осуществляет коллектив людей, совместно владеющий имуществом. Формами коллективной собственности являются арендная, кооперативная, акционерная, собственность хозяйственных обществ и хозяйственных ассоциаций, общественных и других организаций и объединений. *Государственная собственность* охватывает объекты, являющиеся достоянием всех граждан определенной страны. Управление и распоряжение объектами собственности здесь от имени народа осуществляют органы государственной власти. Особенность данного вида собственности — неделимость ее объектов между субъектами — налогоплательщиками.

В большинстве стран СНГ государственная собственность существует в двух формах: республиканской и коммунальной. *Республиканская собственность* является достоянием всех граждан страны. К ней относятся: земля, ее недра, республиканские банки, средства государственного бюджета, предприятия и народнохозяйственные комплексы, государственные учебные заведения, другое имущество. *Коммунальная* (*муниципальная*) *собственность* выражает отношения по поводу имущества ассоциации граждан, живущих в областях, районах и других административно-территориальных образованиях. Права собственника здесь осуществляют местные органы власти. К этой форме собственности относятся средства местного бюджета, жилищный фонд, предприятия торговли, бытового обслуживания, транспорт, промышленные и строительные предприятия, учреждения народного образования, культуры и другое имущество.

Кроме того, в стране может существовать собственность других государств, их юридических и физических лиц, а также собственность международных организаций. Допускается также объединение имущества, относящегося к разным формам собственности, и образование на этой основе ее смешанных форм, в том числе совместной собственности, принадлежащей разным странам.

В последнее время все большее значение приобретает *интеллектуальная собственность*, представляющая собой экономические отношения, связанные с созданием и присвоением информации, изобретений, научных открытий, литературных и художественных произведений, других объектов интеллектуальной деятельности.

В ходе реформирования собственности в нашей стране сложились следующие основные и производные формы и виды собственности, закрепленные Гражданским кодексом Республики Беларусь:

1) государственная собственность:

1. республиканская;
2. коммунальная;

2) частная собственность:

1. физических лиц;
2. негосударственных юридических лиц;

3) общая собственность:

1. совместная;
2. долевая.

Государственная собственность функционирует в виде *республиканской* (собственник — Республика Беларусь) или *коммунальной* (собственники — административно-территориальные единицы). Она включает государственные предприятия и учреждения, основанные на собственности Республики Беларусь и собственности административно-территориальных единиц, которые функционируют в организационной форме унитарных предприятий.

Частная собственность в Беларуси может функционировать как индивидуальная, т.е. собственность отдельного человека (*физического лица*). Последний вправе обладать объектами собственности, осуществлять деятельность как индивидуальный предприниматель или в рамках крестьянского фермерского хозяйства. *Коллективная* частная собственность в нашей стране функционирует в организационно-правовых формах деятельности обществ с ограниченной ответственностью, обществ с дополнительной ответственностью, хозяйственных товариществ и производственных кооперативов, закрытых и открытых акционерных обществ.

Общая собственность (семьи, коллектива) в республике может быть *долевой* и *совместной*. Кроме того, допускается функционирование смешанных форм и видов собственности (государственной и частной).

1.5. Экономические цели общества. Основные приоритеты социально- экономического развития Республики Беларусь на современном этапе

**Основные экономические цели общества и производства.** Субъекты микроэкономики взаимодействуют не изолированно друг от друга, а в общественной системе, ставящей пред собой определенные цели. Цели общественной системы — ее неотъемлемый элемент, определяемый самой системой и, в свою очередь, выделяющий ее из других систем. Конечной целью любой общественной системы является удовлетворение потребностей ее граждан на основе эффективного использования ресурсов. Рыночная система хозяйствования — не исключение. Основные различия здесь лежат в методах достижения поставленных целей. В командной экономике главная цель достигается путем централизованного распределения ресурсов, общественной (государственной) организации производства, централизованного распределения (преимущественно уравнительного) продуктов и услуг. В ее основе лежит неэффективный, затратный механизм хозяйствования, приниженная мотивация труда и отсутствие ответственности за результаты производства.

В рыночной экономике удовлетворение потребностей субъектов достигается на основе рационального выбора, объективного учета факторов спроса и предложения, свободного формирования цен и выбора сфер приложения капитала. Рыночный механизм создает условия и рождает экономическую ответственность за рациональное использование ресурсов каждым субъектом, мотивирует (стимулирует) наиболее эффективное приложение труда и развивает творческие способности человека.

Таким образом, сложная экономическая жизнь требует подчинения действий хозяйствующих субъектов общим целям. При этом ведущая, главная цель развертывается через реализацию экономических целей, условий нормального процесса общественного развития всей системы, всего воспроизводства. Современная экономическая теория такими экономическими целями считает:

1) *экономический рост* — увеличение объема производства товаров и услуг (большего количества и лучшего качества), поскольку без этого невозможно обеспечить более высокий уровень жизни населения. Качественной оценкой роста экономики является стабильный экономический рост, устойчивый рост производства товаров и услуг в данной стране без резких изменений, спадов и кризисов;

2) *полную занятость населения* — обеспеченность работой всех, кто желает и способен трудиться. В реальной жизни эта цель достигается через стремление обеспечить наиболее высокий (максимально возможный) уровень занятости. Дело в том, что в силу объективных и субъективных причин складывается определенный уровень незанятости, безработицы (перемена труда, места жительства, внедрение новых технологий и др.);

3) *стабильный уровень цен* — нежелательность значительного повышения или снижения цен. В то же время цены объективно не могут оставаться неизменными, они должны стимулировать производство, рост качества продукции, не снижая покупательной способности населения;

4) *экономическую эффективность* — максимальная отдача от имеющихся ограниченных производственных ресурсов при минимуме издержек. Эта цель универсальна как для общественной системы, так и для каждого субъекта хозяйствования. Без ее достижения не бывает экономического и социального прогресса;

5) *поддержание внешнеторгового баланса* — разумное соотношение вывоза и ввоза товаров и услуг, что обеспечивает прирост валютных резервов и устойчивость национальной валюты.

Выделяют и другие цели рыночной системы: экономическая свобода как условие рыночного механизма, экономическая обеспеченность (нетрудоспособных, престарелых), справедливое распределение доходов (без излишней дифференциации) и др. Микроэкономика формирует экономическое мышление субъектов общества и рынка, для которых общественные цели могут быть ориентирами и общими условиями развития и прогресса, достижения своих непосредственных локальных целей.

Для фирм, предприятий и домохозяйств непосредственной целью деятельности выступает максимизация прибыли, дохода, а следовательно, выбор оптимальных масштабов производства и продаж, минимизация издержек. Для потребителей такой целью является максимизация полезности в условиях бюджетных ограничений и складывающихся цен, потребительский выбор. Микроэкономика дает научный инструментарий для рационального поведения производителя и потребителя в экономике с учетом конкретных условий ценообразования и различных типов рыночных структур. Тем самым микроэкономика реализует непосредственные цели субъектов микроуровня и общественные цели.

**Приоритеты социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006—2010 гг.** На каждом конкретном этапе социально-экономического развития страны в зависимости от достигнутого уровня, степени преобразований в экономике и с учетом международных тенденций определяются приоритетные (первоочередные) задачи.

В настоящее время Беларусь находится на этапе, когда достигнутые положительные тенденции социально-экономического роста за 2001—2005 гг. создают реальные возможности для перехода ее на инновационный путь развития. Именно это направление, сочетающее всесторонне развитие гармоничного человека, качественное хозяйствование и эффективное государственное управление, одобрено III Всебелорусским народным собранием и выражает существенную черту белорусской модели социально ориентированного развития и механизм ее действия.

Задания Программы на 2001—2005 гг. по выпуску промышленной продукции, объему экспортно-импортных операций, росту реальных денежных доходов населения и заработной платы, розничного товарооборота значительно превышены. Республика Беларусь в 2005 г. по многим параметрам превысила уровень докризисного 1990 г.: по производству ВВП — на 27 %, выпуску промышленной продукции — на 53, производству потребительских товаров — на 66 %, по реальным денежным доходам и заработной плате — в 1,7 и 2 раза соответственно, розничному товарообороту — в 2,2 раза, хотя производство продукции сельского хозяйства составило 90, инвестиций в основной капитал — 96,2 % от уровня 1990 г. Для сравнения следует отметить, что ведущие государства — участники СНГ по основным параметрам в большей степени отстают от уровня докризисного года (табл. 1.1).

В прошедшем пятилетии улучшились качественные параметры функционирования экономики — повысилась рентабельность реализованной продукции (работ, услуг) с 7,8 % в 2001 г. до 13,5 % в 2005 г.

Важность и актуальность стоящих перед страной новых задач определяют следующие приоритетные направления развития национальной экономики.

*Всестороннее гармоничное развитие человека*, *формирование эффективной системы здравоохранения*. В условиях глобализации и жесткой конкурентной борьбы за рынки сбыта и сырьевые ресурсы, построения нового постиндустриального информационного общества важнейшим ресурсом экономического развития становится человек, его творческий потенциал, умения, навыки, способности к разработке новых идей и их эффективной реализации. Поэтому приоритет отдается совершенствованию систем материального и духовного развития человека, качественному преобразованию систем образования, здравоохранения и других отраслей сферы услуг, способствующих формированию всесторонне развитого человека.

*Инновационный путь развития экономики*, *энерго- и ресурсосбережение*. Реализация этого приоритетного направления требует повысить роль научных исследований и разработок, превратить научно-инновационный потенциал в один из важнейших ресурсов устойчивого экономического роста. Развитие науки, стимулирование инноваций должны быть нацелены на рост предложения инновационной продукции и услуг путем формирования рынков инновационного капитала и информационно-консультативных услуг, совершенствования нормативной и правовой базы оборота интеллектуальной собственности и ее защиты, улучшения системы кадрового обеспечения экономики.

*Наращивание экспортного потенциала страны*. Для Республики Беларусь, относительно бедной природными ресурсами, но имеющей развитый промышленный и научно-технический потенциал, всегда было и остается приоритетным направление наращивание экспорта и совершенствование его структуры за счет востребуемой на мировых рынках наукоемкой, конкурентоспособной, ресурсосберегающей и экологически чистой продукции. Это тот сектор экономики, который обеспечивает приумножение валютных поступлений в страну и как локомотив выступает сегодня важнейшей движущей силой экономического роста для традиционных, но жизненно важных отраслей и производств.

*Развитие агропромышленного комплекса и сопряженных отраслей*, *социальной сферы и села*. Земля была и остается одним из главных элементов нашего национального богатства. Поэтому экономический рост невозможен без эффективного ее использования, достижения продовольственной безопасности страны. В предстоящем пятилетии в соответствии с Государственной программой возрождения и развития села на 2005—2010 гг. необходимо осуществить широкомасштабные меры по реформированию сельскохозяйственного производства, финансовому оздоровлению предприятий и организаций, привлечению инвестиций, в том числе частных, развитию социальной инфраструктуры села с тем, чтобы максимально приблизить жизненные стандарты сельских жителей к городским, повысить уровень привлекательности сельского образа жизни.

*Развитие малых и средних городов*. Индустриализация страны привела к чрезмерному росту крупных и больших городов со всеми ее негативными последствиями — скученность населения, сверхнормативный уровень загрязнения окружающей природной среды, недостаточное развитие периферийных проблемных регионов и малых городов, усиление территориальных различий в уровне жизни населения. В связи с этим необходимо повысить уровень комплексного развития производительных сил регионов, обеспечить размещение в малых и средних городах новых предприятий, филиалов и цехов действующих, расширение сферы услуг, прежде всего за счет малого предпринимательства. Это будет способствовать росту занятости, повышению уровня и качества жизни населения независимо от мест его проживания.

*Жилищное строительство* было и остается одним из важнейших приоритетов социально-экономического развития страны, являясь основным звеном в системе стимулирования развития не только строительного комплекса, но и сопряженных отраслей и производств, материальной основой улучшения демографической ситуации и всестороннего гармоничного развития человека. Для решения этой проблемы необходимо обеспечить возведение жилых домов высоких потребительских и эксплуатационных качеств с высокой степенью благоустройства и низким уровнем энергопотребления.

1.6. Потребности и экономические блага. Производственные возможности общества. Проблема выбора в экономике

**Понятие потребностей.** Потребности — это осознанные запросы или нужды в чем-либо, что является необходимым условием материальной и духовной жизни человека. Потребности можно рассматривать и как выражение этих условий или необходимость их достижения.

В современной экономической литературе потребность определяют как всякое состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти, или же некоторое состояние удовлетворенности, которое человек желает продлить.

Удовлетворение потребностей является непосредственной целью любого общества. Поэтому многие экономисты определяют производство товаров и услуг как целесообразную деятельность людей, направленную на удовлетворение их потребностей. Производство, создавая конкретные виды материальных благ и услуг, порождает конкретную потребность в них. Потребности зарождаются отнюдь не произвольно, не из фантазии или прихотей человека: их появление в решающей степени обусловлено самим производством. Общественная потребность, например, в телевизорах и магнитофонах возникла на базе создания и организации достаточно массового их производства.

**Классификация потребностей.** По отношению к масштабам и структуре производства потребности делятся следующим образом:

1. абсолютные, перспективные потребности, выражающие потребительскую силу общества;
2. действительные, необходимые потребности, которые могут быть удовлетворены при достигнутом уровне развития производства, при оптимальном ходе воспроизводства;
3. подлежащие удовлетворению — это потребности, которые могут быть удовлетворены при фактическом состоянии воспроизводства с учетом отклонений от оптимума;
4. фактически удовлетворяемые потребности.

В зависимости от роли потребностей в воспроизводстве рабочей силы различают физические, интеллектуальные и социальные потребности.

С точки зрения желаемости для людейразличают элементарные (физические) и высшие (социальные) потребности.

В зависимости от социальной структуры общества выделяют потребности общества в целом, потребности социальных групп, потребности отдельных людей.

В экономической литературе встречается деление потребностей на первичные (необходимые) и вторичные (избыточные). Первичные — потребности в еде, питье, одежде и т.д. Это самые насущные потребности человека. Вторичные потребности связаны главным образом с духовной, интеллектуальной деятельностью человека — потребности в искусстве, развлечении и т.д. Эти потребности удовлетворяются после удовлетворения первичных. Первичные потребности не могут быть замещены одна другой (потребности в еде и потребности в питье должны быть удовлетворены в отдельности). Вторичные потребности могут быть заменены одна другой (человек может сходить в кино вместо театра).

Потребности делятся на эластичные и неэластичные. Первичные потребности неэластичны, более жесткие; вторичные тяготеют к эластичным. Жесткие не отменяются в течение длительного времени, но быстро снимаются, как только появляются в распоряжении средства, необходимые для их удовлетворения (потребности в питье, еде и т.д.). Удовлетворение же потребности в развлечении можно отложить.

Потребности бывают также экономические и неэкономические. Экономические — это те потребности, для удовлетворения которых необходимо производство; неэкономические — потребности, которые могут быть удовлетворены без наличия производства (например, потребности в воздухе для организма человека).

Экономические потребности имеют исторический характер. Они органически связаны с условиями существования общества, социальных групп и отдельных людей. Экономические потребности динамичны и безграничны. Они изменяются с прогрессом общества. Экономисты назвали этот процесс законом возвышения потребностей, в соответствии с которымпроисходит их постоянный количественный и качественный рост. Общество, как и каждый человек, стремится к более полному удовлетворению потребностей.

**Понятие блага и их виды.** *Благами* называются средства, пригодные для удовлетворения потребностей. Блага определяются и как желаемые вещи, удовлетворяющие человеческие потребности, и как средства, которые мы имеем для удовлетворения потребностей. Свойство какого-либо предмета, которое позволяет удовлетворять определенную потребность человека, еще не делает его благом. Способность предмета удовлетворять какую-либо потребность должна быть осознана человеком.

Различают блага неэкономические и экономические. Первые не являются предметом производственной деятельности людей, не обмениваются на другие блага. Эти блага, как правило, имеются в количествах, превышающих потребность в них. К ним относятся воздух, в некоторых случаях — вода, хотя без них человек вообще не может существовать. К экономическим благам относятся те блага, которые являются объектом или результатом экономической деятельности человека. С экономическими благами связана проблема редкости благ, обусловливающая соответствующее поведение человека в условиях ограниченности ресурсов.

Существуют еще даровые блага, которые никем не присвоены и предоставляются природой без приложения труда человека (рыба, земля, никем не присвоенная).

Выделяют долговременные и недолговременные блага. Первые используются для удовлетворения одной и той же потребности несколько раз, т.е. они потребляются постепенно, в течение целого ряда последовательных использований (производственное оборудование). Вторые удовлетворяют потребность лишь один раз и полностью уничтожаются (питание).

Блага делятся на взаимозаменяемые (субституты или заменители) и взаимодополняемые (комплементарные). Первые из них могут замещать друг друга в удовлетворении одной и той же потребности, например, нефть и уголь как топливо, кирпич и дерево как стройматериалы, масло подсолнечное и масло оливковое как предметы питания. Комплементарные блага — это такие блага, которые могут удовлетворять ту или иную потребность в том случае, если используются совместно. Например, магнитофон и кассеты к нему, автомобиль и бензин. В целом можно утверждать, что все блага и взаимодополняемые, и взаимозаменяемые.

Блага делятся на настоящие, которые находятся в непосредственном распоряжении субъекта, и будущие, которыми субъект может располагать лишь в будущем.

Блага можно различать как прямые и косвенные. К первым относятся блага, призванные непосредственно удовлетворять потребности людей, т.е. предметы потребления; ко вторым — блага, используемые для производства других благ, т.е. средства производства. Прямые и косвенные блага еще принято называть потребительскими (конечными), идущими на потребление, и производственными (инвестиционными), используемыми в производстве (машины, станки, оборудование).

Блага делятся на предметы первой необходимости (пища, одежда, жилье) и предметы не первой необходимости или предметы роскоши (изделия из драгоценных металлов, картины и т.д.).

В зависимости от количества потребителей, пользующихся благами, они делятся на частные и общественные. К первым относятся блага, которыми пользуются отдельные потребители; ко вторым — блага, которыми пользуются совместно, коллективно.

**Производственные возможности общества.** Ресурсы производства в каждый данный момент времени ограничены по отношению к потребностям. Эта ограниченность может быть абсолютной, т.е. ресурсы вообще невозможно увеличить, и относительной, т.е. ресурсы можно умножить, но в меньшей степени по сравнению с ростом потребностей.

Ограничением труда как ресурса является общая численность населения каждой страны и особенно доля в его составе трудоспособных лиц.

Средства производства можно в принципе увеличить, но за короткий срок их нельзя получить в желаемых размерах, так как требуется много времени на их изготовление (машины, оборудование, станки).

Что касается земли и полезных ископаемых, то осталось мало неосвоенных земель, сильно истощены и полезные ископаемые. Ограниченность ресурсов вынуждает делать выбор между относительно редкими ресурсами. Необходимо принимать решения о том, какие товары и услуги следует производить, в каком количестве они необходимы обществу, от производства каких благ следует отказаться. Это и попятно. В любой момент времени при ограниченности ресурсов экономика не может обеспечивать неограниченный выпуск товаров и услуг, потому что производственные возможности общества ограничены. Ограниченность производственных возможностей проявляется в следующем: если увеличить производство одного вида товара, то придется сократить производство другого.

Выбор подходящих производственных возможностей различен в разные периоды хозяйственного развития и зависит от реального состояния производства, материальной и духовной культуры общества.

Кривая производственных возможностей (рис. 1.1) представляет максимальный объем производства продукта А и продукта Б при неизменном объеме ресурсов. Точки *Б*, *В*, *Г* на кривой отражают максимальный объем производства двух продуктов. Кривая *АД* включает множество вариантов объемов производства двух продуктов. Точка *К* вне кривой лучше, но она недопустима при данных ресурсах и данной технологии. Точка *Е* свидетельствует о прямом недоиспользовании ресурсов. При увеличении производства одного продукта приходится жертвовать другим в определенном их сочетании, т.е. сталкиваться с вмененными издержками.

*Вмененными*, или *альтернативными*, *издержками* называется количество продукта, от которого следует отказаться, чтобы производить какое-либо количество другого продукта.

Существует *закон возрастания вмененных издержек*. Его экономический смысл состоит в том, что экономические ресурсы непригодны для полного их использования в производстве альтернативных продуктов.

Экономист определяет вмененные издержки как потери других, альтернативных товаров и услуг, которые могли бы быть произведены с помощью тех же производственных ресурсов. Бухгалтер регистрирует в качестве затрат расход самих ресурсов или их стоимость.

Теория о потребностях и благах используется при оценке спроса и предложения на товары и услуги. Принцип производственных возможностей определяет выбор приоритетов развития.

1.7. Факторы производства, их характеристика и взаимосвязь. Эффективность производства

**Факторы производства, их состав и природа.** Выполнение основной цели деятельности предприятий — создание товаров и услуг, удовлетворяющих потребности людей, увеличение прибыли предполагает соединение и использование факторов производства, природных ресурсов, затрат труда и капитала, соизмерение их с результатами производства. При этом важны как способ соединения факторов, его механизм, так и пропорции соотношения между ними.

В марксистской теории в качестве факторов производства выделяются постоянный и переменный капитал, в командно-административной системе — производственные фонды и рабочая сила. Предполагалось непосредственное соединение производственных фондов и рабочей силы путем планового распределения по отраслям и сферам деятельности, а основным звеном механизма соединения рабочей силы со средствами производства было распределение по труду в соответствии с его количеством и качеством.

Иная трактовка факторов производства содержится в учебниках «Экономикс». Она основывается на теории трех факторов производства, выдвинутой французским экономистом Ж.-Б. Сэем, — земли, капитала и труда. Позднее к ним добавился четвертый фактор — предпринимательство.

*Земля* — сюда включаются все естественные ресурсы, «даровые блага природы», которые применяются в производственном процессе, например, пахотные земли, леса, месторождения минералов, нефти, водные ресурсы, воздух.

*Капитал* — в него включаются все выпущенные средства производства, т.е. инструменты, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские помещения, транспортные средства и другие элементы, используемые в производстве и доставке товаров и услуг конечному потребителю. Все эти элементы капитала называют *инвестиционными товарами* в отличие от потребительских товаров, непосредственно удовлетворяющих потребности людей. Следует отметить, что в данном случае под термином «капитал» не подразумеваются деньги. Они выступают как финансовый капитал и не являются реальным капиталом и экономическим ресурсом.

*Труд* — этот термин употребляется для обозначения деятельности человека, применения совокупности физических и умственных способностей людей для достижения какого-либо результата. Работы, выполняемые лесорубом, токарем, пекарем, педагогом, врачом, артистом, ученым, характеризуются общим понятием «труд».

*Предпринимательская деятельность* — особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать все другие факторы производства. Этот фактор выделяется в учебниках «Экономикс» в качестве особого в силу того, что:

1. предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара и услуг. Он выступает своеобразным катализатором этого процесса;
2. предприниматель берет на себя трудную задачу принятия решений и ответственность за их выполнение;
3. предприниматель — это новатор;
4. предприниматель — человек, идущий на рис[[4]](#endnote-4)к.

В эпоху научно-технической революции возникают так называемые *специфические факторы производства*. К ним относят информацию, науку, технологию, производственную, социальную инфраструктуру, особое значение которых непрерывно растет.

Все факторы производства обладают рядом свойств: они находятся в постоянном развитии, взаимозависимы и взаимообусловлены, до определенной степени являются взаимозаменяемыми.

**Взаимозаменяемость, замещение факторов производства.** В современной зарубежной неоклассической теории соотношение факторов производства и их отдача изучаются с помощью категорий *взаимозаменяемости факторов*, их замещения и производственной функции. При определении наиболее эффективного способа производства варианты сочетания факторов производства определяются с помощью *предельной нормы технологического замещения* одного ресурса другим. Она характеризует, каким количеством другого фактора может быть заменена одна единица данного фактора для получения того же объема производства. Обычно исследуется замещение труда капиталом (высвобождение работников из производства на основе все большего применения машин).

Предельная норма технологического замещения труда капиталом показывает величину труда, которую может заменить единица капитала.

Кривая, отражающая все возможные варианты комбинаций ресурсов, получила название *изокванты* (рис. 1.2). Точка *А* соответствует самому высокомеханизированному способу производства. В точке *D* показан вариант с применением большого количества ручного труда.

Оптимальный способ соединения факторов производства определяется с помощью *производственной функции*

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

где *Q* — объем производимой продукции; *L* — затраты труда; *K* — потребленный капитал.

*Рис. 1.2.* Изокванта

Она показывает максимальный объем выпуска продукции при каждой комбинации факторов производства.

В зависимости от возможности изменения величины ресурсов выделяются *долгосрочный* и *краткосрочный периоды*. В свою очередь, сами ресурсы (факторы) делятся на постоянные, которые не могут быть изменены в данный отрезок времени, и переменные. Оптимальным является такое отношение факторов (труда и капитала), при котором *средний и* *предельный продукты труда достигают наибольшего значения*. При этом также учитываются издержки производства и цены на ресурсы.

Если совместить изокванту и карту изокост на одном графике, мы получим заданный объем производства с минимальными издержками (рис. 1.3).

Изокванта в точке *А* касается изокосты на отметке 12 денежных единиц. Это значит, что затраты предпринимателя на приобретение производственных факторов будут минимальными при условии, что он приобретает 3 единицы труда и 2 единицы капитала. Такая комбинация применяемых факторов минимизирует издержки при заданном объеме выпуска и в то же время максимизирует объем производства при оговоренной сумме издержек. Эти положения используются при определении эффекта масштаба и оптимального размера предприятия. В конечном счете данный подход способствует росту доходов и прибыли.

*Рис. 1.3.* Оптимальное сочетание используемых факторов производства

**Эффективность производства: экономический и социальный аспекты.** Среди общих целей развития общества экономическая теория выделяет высокую эффективность экономики, что вытекает из ограниченности ресурсов. Необходимо достигать максимальной отдачи от всех применяемых ресурсов при минимуме издержек. В конечном счете это важно для повышения жизненного уровня населения.

Какой же смысл вкладывают экономисты в понятие «эффективность»? Это прежде всего результативность производства. *Экономическая эффективность* охватывает проблемы «затраты — выпуск», «результаты — затраты» и характеризует связь между количеством единиц ресурсов, которые применяются в процессе производства, и получаемым в результате количеством какого-либо продукта. Больший объем продукта, получаемый при данном объеме затрат, означает повышение эффективности, меньший объем продукта указывает на снижение эффективности.

*Критерий эффективности* — это методологический подход к ее измерению с учетом достижения основных экономических целей. Он дает качественную характеристику результативности производства. *Показатель эффективности* характеризует ее количественную сторону.

Различают микро- и макроэкономический подход к проблеме эффективности производства. *Производство фирм в рыночной экономике* считается эффективным, если на основе оптимального (наилучшего) распределения ресурсов суммарный выигрыш товаропроизводителей и потребителей является максимальным (микроэкономический подход). Другими словами, рыночная система эффективна, когда ресурсы в течение данного периода времени используются таким способом, который делает невозможным увеличение благосостояния одного субъекта экономики без уменьшения благосостояния другого (эффективность по Парето). Напомним, что *выигрыш потребителя* равен разнице между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за дополнительную единицу продукта, и его рыночной ценой. Или другими словами, выигрыш потребителя определяется разницей между определяемой спросом суммарной полезностью покупателя от потребления товара и его затратами на покупку товара. *Выигрыш производителя* определяется разницей между выручкой от реализации продукции по равновесной цене и издержками производства. Дополнительную прибыль получают отдельные продавцы, имеющие индивидуальные издержки ниже уровня продажной рыночной цены.

Общее правило оценки эффективности деятельности фирмы основано на принципах выбора производственных возможностей, оптимизации ресурсов (факторов) производства (применение изокванты и изокосты), минимизации издержек, максимизации прибыли и полезности (с помощью норм технологического замещения продуктов, факторов производства), равновесия потребителя и производителя, рыночного равновесия. Условием рыночной эффективности при свободной конкуренции является равенство цен, предельных издержек и предельного дохода.

При макроэкономическом подходе (многие макроэкономические показатели эффективности применяемы и для оценки эффективности деятельности субъектов микроэкономики) различают экономическую и социальную эффективность, или производственно-экономическую и социально-экономическую.

*Производственно-экономическая эффективность* характеризует результативность использования ресурсов. На уровне макроэкономики это может быть величина продукта, дохода, прибыли на единицу совокупных затрат (ресурсов).

Для характеристики эффективности производства применяется целый ряд *частных показателей*:

1. производительность труда — отношение продукта к затратам труда;
2. трудоемкость — затраты труда на единицу продукции;
3. материалоотдача — отношение продукта к количеству используемых материалов;
4. фондоотдача — отношение величины продукта к величине используемых основных фондов;
5. фондоемкость — количество фондов, приходящееся на единицу продукции.

Наиболее важные показатели — производительность труда материалоемкость и фондоотдача. Производительность труда может быть рассчитана на уровне отдельного работника, предприятия, отрасли, всего хозяйства. Последний показатель определяет реальный уровень жизни населения отдельно взятой страны. Потребители могут повысить свой уровень потребления в долговременном периоде лишь за счет увеличения общего количества произведенной продукции.

Самым важным *фактором роста производительности труда* является рост накапливаемого капитала и внедрение новых технологий. Увеличение капитала означает количественные и качественные изменения в оборудовании. Благодаря этому каждый рабочий получает возможность производить больше продукции за час работы.

Рост производительности труда также связан с сырьевым сектором экономики. По мере того, как начинают истощаться запасы нефти, природного газа и других ресурсов, выпуск продукции на одного рабочего может снижаться.

Показатели материало- и фондоемкости, фондоотдачи характеризует эффективность использования капитала. Их изменение связано прежде всего с изменением технического и технологического уровня производства, а также его организации.

Важными показателями эффективности производства являются качество продукции, рентабельность производства (отношение прибыли к издержкам или капиталу).

*Социально-экономическая эффективность* характеризует уровень удовлетворения социальных потребностей. Показателями социальной эффективности являются: потребление продукции на душу населения, величина дохода, заработной платы, обеспеченность населения услугами образования, здравоохранения, культуры и др. Экономическая и социальная эффективность взаимодействуют и обусловливают друг друга, характеризуют экономический и социальный прогресс общества.

В совокупности повышению эффективности производства способствуют следующие факторы:

1. научно-технические — научно-технический прогресс, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих и высоких технологий, улучшение структуры капитальных вложений и т.д.;
2. организационно-экономические — специализация и кооперация производства; рациональное размещение производительных сил, система организации и управления хозяйственной деятельностью;
3. социально-психологические — образовательный и профессиональный уровни подготовки кадров, формирование определенного стиля экономического мышления, морально-психологический климат в трудовых коллективах, гуманизация производства;
4. внешнеэкономические — уровень развития международного разделения труда, взаимопомощь и сотрудничество стран, развитие внешней торговли.

1.8. Рынок, его структура и инфраструктура

**Понятие и основные черты рынка.** В узком смысле понятие «*рынок*» — это обмен товаров и услуг, организованный по законам товарного производства и обращения.

Важнейшим *условием возникновения рынка* является общественное разделение труда — специализация производственной деятельности, что, в свою очередь, сопровождается ростом производительности труда.

Непосредственной *причиной становления рынка* явилось экономическое обособление товаропроизводителей (обособление производственных факторов одного хозяйственного подразделения от другого; осуществление воспроизводства за счет средств, полученных от реализации своей продукции; реализация общественных связей между производителями через товарный обмен продуктами своего труда) и регулярность обмена.

Опосредуя производство и потребление, рынок показывает производителям, что следует производить и в каком количестве. Через рынок потребители воздействуют на производство. Это означает, что содержание понятия «рынок» в широком смысле слова нельзя сводить только к обмену; в него включаются все фазы воспроизводственного процесса — непосредственное производство, обмен, распределение и потребление. В этом смысле рынок есть саморегулирующаяся система воспроизводства, все звенья которой находятся под постоянным воздействием спроса и предложения. Его функционирование основано на определенных принципах (основным из которых является свобода экономической деятельности) и регулируется объективными экономическими законами — законом стоимости, законом спроса и предложения, законом денежного обращения и др.

Бытие рынка, рыночных отношений предполагает наличие носителей последних, т.е. *их субъектов*. В качестве таковых выступают физические и юридические лица, с одной стороны, как покупатели (потребители), с другой — продавцы (производители). Субъектами рынка выступают домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство (в лице его органов). *Объектами* рыночных отношений выступают все те блага и услуги, по поводу которых возникают рыночные отношения.

Свободный рынок определяется рядом черт. Во-первых, «лицо» свободного рынка определяет частная собственность (в данном контексте «негосударственная»). Во-вторых, свобода предпринимательского и потребительского выбора. Это означает, что хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает вид своей деятельности (конечно, согласуясь с положениями существующего законодательства), прекращает ее, переключается на другой вид деятельности и т.д. Рынок часто определяют как экономику свободного предпринимательства. В свободе экономической деятельности и потребительского выбора реализуется принцип «разрешено все, что не запрещено законом».

В-третьих, основным мотивом деятельности рыночных субъектов выступает личный интерес. С этой точки зрения рынок несет в себе моменты «экономического эгоизма». Однако еще А. Смит утверждал, что отдельный индивид, служа прежде всего своим собственным интересам, способствует благу всех часто более действенно, чем если бы он специально задался целью облагодетельствовать общество.

В-четвертых, стремление рыночных субъектов к реализации личных интересов порождает конкуренцию между ними. Рыночная конкуренция является средством активизации субъективного фактора производства, требует от него находиться постоянно «в форме», т.е. быть восприимчивым к техническим новшествам, хорошо знать конъюнктуру рынка, постоянно заботиться о совершенствовании производства.

В-пятых, ни один из субъектов свободного рынка не в состоянии оказать влияние на решения, принимаемые другими. Если субъектов рынка множество, то в принципе никто из них не в состоянии существенно изменить рыночную ситуацию, ибо его «товарная доля» как продавца незначительна в суммарной массе предлагаемых товаров, поэтому цена на таком рынке складывается как нечто средневзвешенное на основе общественно необходимых затрат.

В-шестых, признаком свободного рынка является отсутствие сколько-нибудь значительного воздействия государства на ход хозяйственных дел. Функции государства здесь сводятся в основном лишь к юридическому установлению и поддержанию правил «рыночной игры».

Свободного рынка как такового реально не существует, но для того чтобы полнее понять противоречивость и сложность функционирования нынешних национальных рыночных экономик, нужно знать все его признаки.

**Функции рынка.** Рынок — наиболее совершенный инструмент саморегулирования товарного производства. Он довольно оперативно реагирует на изменения рыночной ситуации. Например, если спрос на товар растет, производители станут увеличивать на него цену и в то же время наращивать объем производства. Насыщение рынка товарами постепенно снижает спрос и, соответственно, цену. И наоборот. Таким образом, рынок способствует согласованию производства и общественных потребностей, поддержанию сбалансированности спроса и предложения.

Рынок оказывает стимулирующее воздействие на повышение эффективности производства, побуждая товаропроизводителей создавать товары с наименьшими затратами. Снижение издержек при прочих равных условиях увеличивает прибыльность предприятия. Конкурентная борьба на рынке побуждает производителей обновлять продукцию, улучшать ее качество.

Рынок обеспечивает окончательное признание общественной значимости произведенного продукта и затраченного на него труда. Если товар продан, значит произошло его общественное признание, признание его общественной полезности.

Рынок представляет собой богатый источник информации, сведений, необходимых всем его субъектам. Вся эта разнообразная информация воплощена прежде всего в ценах. Динамика рыночных цен позволяет строить и прогнозировать оценки рыночной конъюнктуры.

Рынок выполняет санирующую функцию, «очищая» общественное производство от экономически слабых, нежизнеспособных сил и, наоборот, активно поощряя развитие эффективных производств. Из данного положения вытекает и то, что рынок выполняет функцию дифференциации производителей.

**Структура рынка.** Рыночная система — довольно сложное образование. Чаще всего в качестве критерия ее структуризации называются объекты рыночных отношений. В роли последних выступают предметы потребления и услуги, средства производства, инвестиции, валюта, ценные бумаги, рабочая сила, информация и т. п. Соответственно объектами рыночных отношений выделяют: 1) товарный рынок, включающий в себя потребительский рынок (рынок предметов потребления и услуг), рынок средств производства, рынок информации, рынок интеллектуального продукта (научно-технических разработок); 2) финансовый рынок, куда входят рынок капиталов (инвестиционный рынок), ссудный рынок, рынок ценных бумаг, валютно-денежный рынок; 3) рынок труда. Обобщенно можно сказать, что рынок делится на рынок потребительских благ (товаров и услуг) и рынок ресурсов (земли, капитала, труда).

Потребительский рынок включает в себя: рынок продовольственных и непродовольственных товаров; рынок бытовых, коммунальных, транспортных услуг; рынок услуг культуры и образования; рынок жилья; рынок зданий, сооружений социально-культурного назначения. Рынок средств производства состоит: из рынка производственных зданий и сооружений; рынка орудий труда; рынка сырья, материалов, энергии и других видов продукции производственного назначения; рынка полезных ископаемых.

В условиях все большего вовлечения в производственный процесс научно-технических достижений, растущей интернационализации производства неизмеримо возрастает значение рынка информации и научно-технических разработок. Его составляющие: рынок инноваций, изобретений; рынок информационных услуг; рынок продукта творческого труда (книги, кинофильмы и др.).

Рынок капиталов (инвестиционный рынок) предполагает куплю-продажу инвестиций. Инвестиционный рынок оказывает активное воздействие на другие рынки и прежде всего на потребительский рынок. Вместе с тем общество всегда оказывается перед выбором: большую часть инвестиций вкладывать в средства производства (вкладывать в будущее) или в выпуск товаров потребительского спроса (вкладывать в настоящее). На каждом временном этапе данная проблема решается с учетом ряда конкретных социально-экономических, политических и иных обстоятельств.

Если предприятию для приобретения необходимых ресурсов не хватает собственных денежных средств, оно обращается к рынку ссудных капиталов, где предлагаются различные платежные средства (деньги, ценные бумаги). Предоставление кредита осуществляется за определенную плату в виде процента за кредит и на определенный срок.

Ценные бумаги *—* это, как правило, кредитно-долговые обязательства продавца бумаг перед покупателями. Они представлены акциями, облигациями, векселями, опционами, варрантами, фьючерсными контрактами и др. Основной вид ценных бумаг — это акции и облигации, все остальные — производные от них.

Система отношений по купле-продаже иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах, всех видов денежных знаков по свободным рыночным ценам выражается понятием «валютно-денежный рынок». Посредством конвертируемых валют производятся международные денежные расчеты, связанные с внешней торговлей, движением капиталов, туризмом и другие расчеты. По своему режиму валютные рынки делятся на свободные (в тех странах, где нет валютных ограничений) и с определенными ограничениями (где валютные операции осуществляются соответствующими государственными органами по официальным курсам).

Рынок труда — общественно-экономическая форма движения трудовых ресурсов, при которой рабочая сила обращается как товар, т.е. продается и покупается в соответствии с законами рыночной экономики. Формирование данного рынка предполагает в качестве предпосылок реализацию ряда условий: необходимы условия для свободы предложения рабочей силы, для свободного выбора вида деятельности. Работодатель должен обладать реальным правом найма и увольнения работников (в рамках существующего трудового законодательства). Должны быть сняты всякие ограничения на движение заработной платы и других законных доходов при официальном установлении гарантированного минимума.

**Инфраструктура рынка.** Рынок формирует свою инфраструктуру. *Рыночная инфраструктура —* это совокупность институтов рынка, которые обслуживают и обеспечивают движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. К ним относятся: товарные, фондовые биржи и биржи труда, торговые дома; сеть коммерческих банков и иных финансовых учреждений; информационно-коммерческие центры; оптово-посреднические фирмы; снабженческо-сбытовые организации; страховые компании; аудиторские фирмы; центры по подготовке специалистов рынка; аукционы, ярмарки и иные службы.

*Товарная биржа* — учреждение, в котором осуществляются оптовые сделки по купле-продаже товаров по образцам и стандартам на основе предварительной биржевой экспертизы. Различают биржи специализированные и универсальные, публичные и частные. На специализированных биржах объектом сделки выступает определенный вид однородного товара (медь, алюминий, хлопок, шерсть, бензин, каучук и некоторые другие товары), на универсальных — множество товаров. На товарных биржах по поручению своих клиентов сделки заключают посредники — брокеры. Субъектами товарной биржи являются и дилеры — участники торгов, осуществляющие биржевые сделки от своего имени и за свой счет.

*Фондовая биржа* — организация торгующих предприятий и лиц, создаваемая для осуществления свободной купли-продажи ценных бумаг по рыночным ценам. Купля — продажа ценных бумаг на фондовой бирже осуществляется на основе их биржевого курса, который колеблется в зависимости от соотношения между спросом и предложением. В реализации функций фондовой биржи принимают участие также брокеры и дилеры. Первые лишь сводят продавца ценных бумаг с их покупателем, получая за это комиссионные, вторые — покупают ценные бумаги на свое имя и за свой счет, чтобы потом их перепродать; выручка от перепродажи образует их прибыль.

Рынок ценных бумаг довольно жестко контролируется и регулируется государством с тем, чтобы обеспечить полную и правдивую информацию обо всех фактах, касающихся выпуска ценных бумаг в свободную продажу.

*Биржа труда* — организация, специализирующаяся на выполнении посреднических операций между предпринимателями и рабочими с целью купли-продажи рабочей силы. Она позволяет упорядочить наем предприятиями рабочей силы и сократить гражданам время поиска места работы.

Элементом инфраструктуры рынка выступает также *кредитная система* — совокупность банков и других кредитно-финансовых институтов, осуществляющих мобилизацию свободных денежных ресурсов и предоставление их в ссуду, а также специально предназначенный для этих целей набор методов и средств. Ядро кредитной инфраструктуры составляет банковская система.

В рыночную инфраструктуру входят также государственные финансы. Их основу составляют центральные и местные бюджеты. Через госбюджет происходит перераспределение доходов, финансирование социальных программ. Важной частью инфраструктуры рынка является система законодательства, регулирующая правовые взаимоотношения хозяйствующих субъектов и определяющая правила рыночного поведения.

1.9. Рыночный механизм и его элементы. Характеристика цены, спроса, предложения и конкуренции

Спрос и предложение лежат в основе механизма функционирования рынка, поэтому имеют первостепенное значение для понимания сущности рыночной экономики. Недаром известный английский экономист А. Маршалл утверждал, что почти все экономические проблемы имеют одну и ту же суть, сводящуюся к необходимости уравновешивания спроса и предложения: в совокупности с рыночной ценой и конкуренцией спрос и предложение обусловливают поведение рыночных субъектов, инициируя их деятельность и направляя усилия на удовлетворение не только личных, но и общественных потребностей.

**Спрос.** Для поддержания своей жизнедеятельности человек обязан постоянно потреблять, однако реализовать свои потребности он может лишь в том случае, если обладает определенной денежной суммой. *Спрос* (*demand* — англ.) — это форма выражения потребности, представленной на рынке и обеспеченной соответствующими денежными средствами.

*Величиной* (*объемом*) *спроса* называется максимальное количество определенного товара, которое покупатели хотят и могут купить в единицу времени (день, месяц, год) при определенных условиях. Такими условиями являются цена данного товара, цены других товаров, величина доходов покупателей, их вкусы и предпочтения, ожидания и др.

Зависимость величины спроса от факторов, его определяющих, называется *функцией спроса*. Она может быть выражена следующей формулой:

*Qd* = *f*(*Pа*, *Pb*, ..., *Px*; *I*; *T*; *M*; ...; *N*),

где *Qd* — величина спроса; *Р* — цена товаров *а*, *b*, *...*, *х*; *I* — доходы покупателей; *Т* — вкусы покупателей; *М* — общее число покупателей данного товара; *N* — другие факторы.

Следует различать понятия «объем спроса» и «объем фактической покупки». Если бы цена, скажем, компьютера была установлена в 10 долларов, то объем спроса в любой период, безусловно, был бы очень велик. Но так как лишь единицы продавцов могли бы предложить свой товар по такой цене, то количество компьютеров, фактически купленное покупателями, было бы очень невелико, ибо покупатели были бы не в состоянии найти на рынке столько компьютеров, сколько они желали бы купить. Как видим, объем спроса определяется только поведением покупателей, а объем фактических покупок — поведением и покупателей, и продавцов.

**Предложение.** Если спрос — это обобщающий показатель, характеризующий поведение покупателей (потребителей) на рынке, то предложение является таким же обобщающим показателем, характеризующим поведение продавцов (производителей) на рынке. *Предложение* (*supply* — англ.) — это количество товаров, которое предлагается для реализации на рынке в определенный период времени при определенных условиях.

*Величиной* (*объемом*) *предложения* называется максимальное количество определенного товара, которое продавцы готовы предложить в единицу времени при определенных условиях. Объем предложения зависит от цепы реализуемого товара (*Px*) и ряда других факторов: цены на ресурсы и другие товары (*Р*1, *Р*2, ..., *Рп*); количества и качества производственных мощностей, природных ресурсов, рабочей силы, т.е. производственных факторов (*R*); состояния применяемых технологий (*К*); налогов (*Т*), дотаций (*S*); природно-климатических условий (*С*); других возможных факторов (*N*). Зависимость объема предложения от определяющих его факторов называется *функцией предложения*, имеющей следующий вид:

*Qs* = *f(Px*; *P*1, *Р*2, ..., *Рn*; *R*; *К*; *Т*; *S*; *С*; ...; *N*).

Важно отличать понятия «объем спроса» от «объема покупок» и «объем предложения» от «объема продаж». Если бы, например, цена в законодательном порядке была установлена на относительно высоком уровне, то это повлекло за собой увеличение предлагаемого для реализации товара. Однако, по всей вероятности, объем продаж был бы невелик, ибо лишь немногие покупатели согласились бы купить товар по столь высокой цене. Значит, объем предложения определяется только продавцами, а объем продаж — и продавцами, и покупателями.

**Цена.** Основным ориентиром, которым руководствуются и продавцы, и покупатели в своем экономическом выборе и поведении в условиях рыночной экономики, является цена. *Рыночная цена* — это результат сделки между продавцом и покупателем. По своему внешнему проявлению она представляет собой определенное количество денег, которое покупатель оплачивает, а продавец получает за проданный товар. В соответствии с теорией трудовой стоимости, цена есть денежное выражение стоимости.

Уровень рыночной цены зависит от целого ряда факторов: соотношения спроса и предложения, полезности товара, величины трудозатрат на производство товара и др.

С точки зрения покупателя величина цены определяется степенью полезности покупаемого товара. Понятие полезности — чисто субъективное, поэтому сколько на рынке присутствует потенциальных покупателей, столько имеется и оценок спроса на товары одинакового качества. С точки зрения продавца (производителя) величина цены определяется величиной затрат производственных факторов. Суммарные затраты, которые несет производитель на производство товара, называются денежными издержками производства. Их величина является нижней границей рыночной цены, по которой продавец согласен реализовать свой товар.

Очень важны и разнообразны функции цены. В функции учета и измерения затрат общественного труда цена используется как критерий эффективности производства продукции, соответствие затрат на ее производство общественным требованиям. Цене присуща также функция поддержания пропорциональности между спросом и предложением. Соответствие предложения спросу достигается путем рационального распределения производственных факторов между сферами и отраслями национальной экономики, регулирования производства пропорционально изменению спроса. В то же время цены могут служить средством приведения спроса на отдельные товары в соответствие с их предложением, обеспечивая равновесие на рынке. Стимулирующая функция цен проявляется в том, что они могут способствовать увеличению производства товаров, необходимых обществу, повышению их качества. Распределительная функция цен состоит в том, что путем манипулирования ими перераспределяется часть добавленной стоимости продукта, а также средств предприятий и населения. Рыночная цена исключает из хозяйственного процесса неконкурентоспособных производителей и неплатежеспособных покупателей.

**Конкуренция.** Существенная роль в механизме рынка принадлежит конкуренции. *Конкуренция* представляет собой систему отношений соперничества между рыночными субъектами за выгодные для себя условия производства, купли и продажи товаров. В этой системе отношений можно выделить конкуренцию среди продавцов (производителей) в стремлении продать товары подороже, завоевать большее число покупателей, расширить свою «нишу» на рынке; конкуренцию среди покупателей, стремящихся купить товар подешевле; конкуренцию между продавцами и покупателями. Последний вид конкуренции наиболее значим, ибо в данном случае противоборствующие стороны находятся на диаметрально противоположных позициях.

Конкуренция через действие закона стоимости и цены сопоставляет индивидуальные затраты товаропроизводителей с общественно необходимыми. Через механизм колебания цен, через воздействие на спрос и предложение конкуренция проявляет себя как сущностный элемент механизма саморегулирования рынка. Конкуренция выполняет санирующую функцию, вытесняя из рыночной сферы экономически нежизнеспособных субъектов.

Различают ценовую и неценовую, внутри- и межотраслевую, совершенную и несовершенную конкуренции. *Ценовая конкуренция* предполагает борьбу за расширение круга покупателей путем понижения цены продаваемого товара. *Неценовая конкуренция* предполагает соперничество между продавцами за покупателя путем таких мер, как реклама продаваемых товаров, повышение их качества, система послепродажного обслуживания и др.

*Внутриотраслевая конкуренция* означает соперничество между предприятиями одной и той же отрасли за получение дополнительной прибыли. Это достигается за счет снижения индивидуальных затрат, т.е. предполагает внедрение в производственный процесс различных технических новшеств, более совершенных технологий. В результате *межотраслевой конкуренции* происходит перелив производственных факторов из отраслей с относительно более низкой нормой прибыли в отрасли, где норма прибыли выше, в результате чего достигается следующая закономерность: равновеликие прибыли на равновеликие капиталы. Межотраслевая конкуренция способствует установлению макроэкономического рыночного равновесия.

*Совершенная конкуренция* — это такое состояние рыночной системы, которое предполагает:

1. множество фирм. Все они функционируют относительно независимо друг от друга;
2. тип продукта — стандартизированный. Если продукция стандартизирована, то для покупателя совершенно безразлично, у какого производителя (продавца) ее покупать. В то же время при таком характере продукции отсутствуют основания для неценовой конкуренции, т.е. конкуренции на базе различий в качестве продукции, рекламе и т.д.;
3. каждая фирма производит настолько небольшую часть от общего объема производства, что уменьшение или увеличение объема ее выпуска не будет оказывать ощутимого влияния на цену продукта. Отсюда следует, что в этих условиях фирма не может устанавливать рыночную цену, она может лишь приспосабливаться к последней;
4. новые фирмы могут свободно входить, а функционирующие фирмы выходить из данной отрасли. Не существует никаких серьезных препятствий, которые мешали бы этому.

*Несовершенная конкуренция* — это такое состояние рыночной системы, при котором нарушается хотя бы один из названных признаков совершенной конкуренции. Выделяют три вида несовершенной конкуренции: чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция,

*Чистая монополия* имеет место тогда, когда одна фирма является единственным производителем продукции, у которого нет близких заменителей. Характерные черты чистой монополии:

1. единственный продавец;
2. отсутствие близких заменителей товаров, производимых монополистом. С точки зрения покупателей это значит, что они в значительной мере несвободны в выборе товаров и обязаны или покупать у монополиста, или вообще не покупать его;
3. монополист, по существу, диктует цену;
4. так как монополист не заинтересован в присутствии конкурентов, то вход новых фирм в данную отрасль будет всячески блокироваться.

*Олигополия* — тип рынка, при котором несколько крупных фирм захватывают производство и сбыт основной массы продукции данного вида. Олигополия может производить стандартизированную или дифференцированную продукцию. Универсальная особенность олигополии — всеобщая взаимозависимость входящих в нее фирм. Так как каждая фирма при формировании своей ценовой политики должна принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов, то конкуренция в таких условиях носит в основном неценовой характер.

*Монополистическая конкуренция* предполагает взаимосочетание двух моделей — совершенной конкуренции и чистой монополии. Признаки монополистической конкуренции:

1. относительно большое число производителей. Так как каждая фирма обладает относительно небольшой долей рынка, то она имеет ограниченный контроль над ценами;
2. тайный сговор между фирмами с целью ограничения объема производства и искусственного повышения цен невозможен;
3. при относительной многочисленности фирм в отрасли нет положения взаимной зависимости между ними;
4. дифференциация продукта (по качеству, оказанию услуг, рекламе и т.д.).

1.10. Понятие трансформационной экономики, ее основные черты и особенности. Белорусская модель перехода к рынку

**Понятие, особенности и задачи переходной экономики.** *Трансформация экономики* — эволюционное ее преобразование, процесс перехода от одного типа к другому, формирование экономики нового, смешанного типа. В этом смысле понятия трансформационная и переходная экономика однозначны. *Переходная экономика* в общем смысле представляет собой особое состояние экономической системы, когда она функционирует в период перехода общества от одной сложившейся экономической системы к другой. Переходная экономика стран СНГ представляет собой переходный этап от централизованно регулируемой экономической системы к рыночной экономике. Переходный период в нашей экономике — это отрезок времени, в течение которого осуществляется демонтаж командно-административной системы и формируются основы рыночной экономики. Поэтому *сущность переходной экономики* — это сочетание административно-командной и современной рыночной систем.

*Содержанием задач переходной экономики* постсоциалистических стран является создание рыночных отношений, реформирование экономической политики и методов хозяйствования, преобразование социально-экономических отношений в направлении демократизации и либерализации.

Переходная экономика представляет собой *межсистемное образование*, поэтому для нее характерны смесь, сочетание административно-командной и современной рыночной экономики с их зачастую противоречиво функционирующими элементами. В ней по наследству остались структурные элементы предыдущей системы: государственные предприятия, колхозы, производственные кооперативы, домашние хозяйства и государство. Но эти элементы функционируют в качественноиной, преобразующейся экономической системе и поэтому изменяют как свое содержание, так и свои функции, связанные с зарождением рыночной экономики. Вместе с тем в переходной экономике появляются новые, не свойственные старой экономической системе элементы: предпринимательские структуры различных форм собственности, негосударственные предприятия, биржи, коммерческие банки, негосударственные пенсионные, страховые и другие фонды, фермерские хозяйства.

Основная задача переходного периода — это *создание институтов рыночной экономики*. Институты в широком смысле представляют собой правила экономического поведения и механизмы, обеспечивающие их выполнение, а также экономические организации, субъекты хозяйствования. В переходный период формируются институты, без которых не может нормально функционировать рыночная экономика: частная собственность, экономическая свобода и ответственность хозяйствующих субъектов, конкуренция, рыночная инфраструктура и др. Переход к рыночной экономике требует глубоких изменений в институциональной структуре общества, институциональной трансформации: преобразования отношений собственности (приватизации) и введения института частной собственности, либерализации экономики, создания пакета рыночных законов и ограничения роли государства, формирования новых субъектов хозяйствования (коммерческих банков, различных бирж, инвестиционных и пенсионных фондов и др.).

Отличительной чертой переходной экономики являются *масштабность и глубина идущих преобразований*. Они захватывают основы существующего строя: отношения собственности, политическую и правовую системы общества, общественное сознание. Существенной чертой переходной экономики является *социально-экономический кризис.* Возникший как результат краха командно-административной системы этот кризис характеризуется массовым падением объемов производства, снижением жизненного уровня населения, банкротством предприятий, увеличивающейся безработицей, инфляцией.

Можно выделить следующие *главные задачи переходной экономики*:

1. преодоление кризисных явлений, углубившихся после вступления общества в переходную экономику;
2. формирование рыночных отношений и рыночной инфраструктуры;
3. реформирование отношений собственности как основы экономической системы;
4. создание условий экономической свободы для всех субъектов хозяйствования;
5. создание развитой системы социальной защиты и социальных гарантий, ограждающих население от тяжелых последствий реформирования экономики.

**Основные социально-экономические преобразования.** Первоочередным шагом реформирования экономики является широкомасштабная либерализация. *Либерализация* предполагает свободное ценообразование и уменьшение контроля со стороны государства. Она позволяет выявить реальное соотношение спроса и предложения, определить нерентабельные виды производства и тем самым наметить первоочередные направления структурных преобразований. В России и некоторых других странах СНГ на первоначальном этапе перехода к рыночной экономике произошла значительная либерализация цен и импортных операций. В то же время более медленными темпами в этих странах освобождаются от госрегулирования цены на коммунальные услуги и общественный транспорт, а цены на многие потребительские товары до сих пор находятся под контролем местных властей.

Важнейшим направлением перехода к рыночной экономике является *реформирование отношений собственности* путем разгосударствления и приватизации. Именно в результате приватизации должно установиться многообразие форм собственности: государственной, коллективной и частной. Они необходимы для преодоления монополии государства, формирования многоукладной рыночной экономики, сокращения сферы государственной регламентации национальной экономики, создания и развития конкурентных рыночных отношений.

Большое значение имеет *реструктуризация экономики* и отдельных предприятий, включающая мероприятия по санации производства, приведение структуры хозяйства в соответствие с требованиями современной рыночной экономики и потребностями страны, изменению технической базы предприятий на основе передовых, высокоэффективных технологий.

*Макроэкономическая стабилизация хозяйства* призвана устранить резкие колебания цен и сформировать устойчивые финансовые отношения. Она означает сокращение инфляции и дефицита государственного бюджета, прекращение льготного кредитования и избыточной денежной эмиссии. Стабилизация включает преодоление диспропорций в экономике и внешнеэкономической сфере. При всем разнообразии способов она обычно включает в себя такие меры, как контроль над денежной массой и ее регулирование, введение внутренней конвертируемости валют, регулирование учетной ставки валютного курса и другие жесткие монетаристские методы.

В странах СНГ в основном осуществлен первый этап приватизации, связанный с перераспределением собственности. На втором этапе — создание условий для повышения конкурентоспособности производства, реорганизации и реконструкции предприятий, притока инвестиций. Для этого необходимо создание соответствующей законодательной базы, увязка программы приватизации с программой структурной перестройки экономики, формирование полноценных рынков ценных бумаг, создание условий для работы чековых и других инвестиционных фондов, становление акционерных предприятий и финансово-промышленных групп.

Одно из основных направлений переходного периода — *интеграция национальной экономики в мировое хозяйство*, становление экономики открытого типа. Ключевая проблема заключается в приведении внешней торговли в соответствие с требованиями рыночной экономики. Советская экономика отличалась закрытостью, основной оборот совершался между странами — членами СЭВ, а также между республиками СССР, теперь решается задача переориентации направления внешней торговли на другие страны. Для этого необходимы развитие экспортоориентированных отраслей; более эффективное участие стран СНГ в различных международных экономических организациях; осуществление разумной протекционистской политики для защиты отечественных производителей в сочетании с полной или частичной ликвидацией таможенных барьеров (пошлины, импортные тарифы, налоговые квоты и др.) и ряд других аналогичных мер. Успешная интеграция стран СНГ в мировую экономику даст значительные экономические преимущества. В частности, она позволит более широко получать иностранные кредиты, эффективно развивать хозяйственную международную кооперацию, значительно увеличить объем иностранных инвестиций.

Важную роль в преодолении трудностей переходного периода играет *экономическая интеграция в рамках СНГ*. Наиболее тесные экономические отношения возникли между Россией, Беларусью, Украиной и Казахстаном. В 1996 г. был подписан договор об образовании Сообщества Беларуси и России, а в 2000 г. — о создании Союзного государства.

Вместе с тем следует признать, что успехи интеграции в странах СНГне так велики, как ожидалось. Это связано, прежде всего, с большими различиями в способах и темпах проведения реформ, их масштабах. Страны СНГ различаются и по уровню экономического развития, территории, численности населения. Кроме того, отдельные государства вступают в двусторонние отношения с другими странами за рамками СНГ (Азербайджан — Турция, Молдова — Румыния).

**Модели трансформации экономики.** К настоящему времени сложилось несколько *моделей трансформации командной экономики*. Первая, получившая название «*шоковая терапия*», предполагает радикальные системные преобразования экономики и общества: либерализацию цен, переход на свободное рыночное ценообразование, жесткое регулирование денежной массы, государственных кредитов и субсидий. «Шоковую терапию» прошли Польша, в разной степени — страны Восточной Европы, Россия.

Сущность второго направления — *постепенный переход к рыночным отношениям* — предусматривает длительное, эволюционное формирование рыночной экономики с сохранением многих старых структур. Основная роль в рыночных преобразованиях отводится государству. Наиболее характерный пример реализации второй модели — Китай и Венгрия, а среди стран СНГ — Беларусь.

*Особенности белорусской модели перехода к рынку* проявляются в характере целевых установок и способов осуществления основных социально-экономических преобразований. Стратегическими являются задачи создания основ постиндустриального общества, перехода на инновационный путь развития. Принята и осуществляется социально ориентированная модель развития общества со всеми характерными для нее чертами: акцент цели общества на повышение уровня и качества жизни человека, значительная возрастающая роль государства в регулировании социально-экономического развития общества, умеренные последовательные темпы рыночных преобразований (либерализация, приватизация, создание рыночных институтов), крупные социальные программы, структурные преобразования экономики, приоритетное использование внутренних источников для обеспечения устойчивых высоких темпов развития. Развивается интеграция национальной экономики в рамках Союза с Россией, СНГ, с другими международными и региональными объединениями и странами.

1. *Макконнелл К.Р.*, *Брю С.Л.* Экономикс. М., 1992. С. 21. [↑](#endnote-ref-1)
2. Там же. [↑](#endnote-ref-2)
3. *Аникин А.В.* Юность науки. М., 1975. С. 33. [↑](#endnote-ref-3)
4. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс. М., 1992. С. 37—38.

   Раздел II

   ТЕОРИЯ МИКРОЭКОНОМИКИ

   2.1. Закон спроса и закон предложения. Рыночное равновесие

   **Спрос и его факторы. Закон спроса.** Величина спроса на товар определяется прежде всего ценой данного товара. Если все остальные факторы, влияющие на величину спроса, принять как неизменные величины, то названная зависимость приобретает вид *функции* *спроса* *от* *цены* и выражается следующей формулой:

   *Qdx* = *f*(*Px*).

   Функция спроса от цены характеризует альтернативные возможности покупки товаров при различных ценах и равенстве прочих условий. Функцию спроса от цены можно представить в виде таблицы (табл. 2.1).

   Таблица 2.1

   Соотношение цены и количества единиц товара, на которое предъявлен спрос

   |  |  |
   | --- | --- |
   | Цена единицы товара, тыс. р. | Количество единиц товара, на которое предъявлен спрос |
   | 5 | 2 |
   | 4 | 3 |
   | 3 | 5 |
   | 2 | 8 |
   | 1 | 14 |

   В табл. 2.1 представлены пять различных вариантов соотношения цены и величины спроса. На рынке продавцы и покупатели преследуют свои цели: первые стремятся продать товар подороже, вторые — купить подешевле. Есть такая максимальная цена, по которой покупатели еще могут купить данный товар. Это *цена* *спроса*. Между ценой спроса и объемом спроса существует определенная взаимозависимость: при прочих равных условиях снижение цены единицы товара ведет к увеличению объема спроса, т.е. существует обратная зависимость между ценой единицы товара и величиной спроса на данный товар. Эта зависимость называется *законом* *спроса*. Графически эту зависимость можно выразить с помощью кривой спроса.

   Перенесем данные табл. 2.1 на график (рис. 2.1). На оси ординат отложим соответствующие уровни цен, а на оси абсцисс — величины спроса. Соединив точки *А*, *В*, *С*, *Е*, *F*, получим линию *D*, которая называется *кривой* *спроса*. Каждая точка на кривой спроса показывает то количество единиц товара, которое покупатель готов купить по соответствующей цене в данный период времени. Отрицательный наклон кривой спроса есть графическое выражение обратной пропорциональной зависимости двух величии: цены единицы товара и величины спроса, а также снижающейся предельной полезности каждой последующей единицы покупаемого товара, что объясняет падение его цены.

   *Рис*. *2*.*1*. Кривая спроса индивидуального покупателя

   Движение по кривой спроса из одной точки в любую другую показывает взаимосвязь двух переменных: изменение одной из них (цены) вызывает обратное изменение другой (величины спроса). Заметим, что положение кривой *D* не изменяется, оно остается прежним. Это означает, что спрос не изменился. Изменение цены влечет за собой лишь изменение объема продаж, но не спроса как такового.

   Передвижение по кривой спроса называют *изменением* *величины* *спроса*. Это понятие отражает реакцию покупателей на изменение цены товара при прочих равных условиях.

   Спрос, предъявляемый конкретным потребителем на данный конкретный товар, есть *индивидуальный* *спрос*. *Рыночный* *спрос* — это сумма индивидуальных спросов на все товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке. Он слагается из спроса множества субъектов, выступающих в качестве покупателей данного товара в определенный промежуток времени.

   До сих пор мы предполагали неизменность, постоянство всех факторов, кроме цены. Как поведет себя кривая спроса, если будут изменяться *неценовые* *факторы*? Допустим, что повысились доходы населения. Это означает, что при той же цене *Р*0 будет куплено большее количество товара, чем ранее. Иначе говоря, произойдет изменение (увеличение) объема спроса на каждом ценовом уровне и кривая спроса сместится вправо, в положение *D*1. Если же доходы покупателей уменьшатся, то при прочих равных условиях кривая спроса сместится влево, в положение *D*, как показано на рис. 2.2.

   *Puc*. *2*.*2*. Изменение спроса

   Следует различать понятия «изменение величины спроса» и «изменение спроса (в спросе)». Изменение величины спроса вызывается изменением цепового фактора (движение вдоль одной и той же кривой); изменение в самом спросе есть результат действия неценовых факторов (смещается вся кривая).

   Способность спроса адаптироваться к изменившимся рыночным условиям показывает степень его эластичности. Различают прямую и перекрестную эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу и другим факторам.

   *Эластичность* *спроса* *по* *цене*, или *прямая* *эластичность*, показывает степень воздействия изменения цены на изменение количества товаров, на которое предъявлен спрос. Степень ценовой эластичности спроса измеряется коэффициентом ценовой эластичности (*Ed*), который рассчитывается по формуле

   |  |  |  |
   | --- | --- | --- |
   | *Ed* = | Процентное изменение величины спроса | . |
   |  | Процентное изменение цены |  |

   **Предложение и его факторы. Закон предложения.** Что же касается величины объема предложения, то она также зависит прежде всего от цены данного товара. Если все остальные факторы, влияющие на объем предложения, представить как неизменные, то эта зависимость приобретает вид *функции* *предложения* *от* *цены* и выражается следующей формулой: *Qsx* = *f*(*Px*). Ее, как и в случае со спросом, можно проиллюстрировать следующим образом (табл. 2.2).

   Таблица 2.2

   Соотношение цены и количества единиц товара, предлагаемого для реализации

   |  |  |
   | --- | --- |
   | Цена единицы товара, тыс. р. | Количество единиц предлагаемого товара |
   | 1 | 2 |
   | 2 | 7 |
   | 3 | 10 |
   | 4 | 12 |
   | 5 | 14 |

   Из табл. 2.2 видно, что с ростом цены величина предложения возрастает. Та минимальная цена, по которой продавец все еще может продать свой товар, называется *ценой* *предложения*. При прочих равных условиях между ценой товара и величиной предложения существует прямая связь. В этом суть *закона* *предложения*. Графически эта зависимость выражается кривой предложения.

   Перенесем данные табл. 2.2 на график (рис. 2.3). На оси ординат отложим данные уровни цен, а на оси абсцисс — соответствующие объемы предложения. Соединив точки *А*, *В*, *С*, *D*, *Е* получим линию *S*, называемую *кривой* *предложения*. Каждая точка на этой кривой показывает один из вариантов соотношения цены единицы товара и количества единиц товара, предложенных для продажи. Восходящий характер кривой предложения отражает действие закона предложения: при движении вдоль кривой вправо вверх каждому новому уровню цены соответствует возросший объем предложения.

   Кривая предложения показывает динамику величины предложения данного конкретного продавца. Так как на рынке функционирует множество продавцов, то следует говорить о рыночном предложении. *Рыночное* *предложение* — это сумма индивидуальных предложений данного товара по любой возможной цене.

   Какое влияние на предложение оказывают *неценовые* *факторы*? Допустим, что применение фирмами более совершенных производственных технологий позволило значительно увеличить предложение какого-то товара. Это значит, что при каждой данной цене за единицу товара к реализации будет предложено большее его количество. На графике эта ситуация может быть показана путем смещения кривой предложения вправо, т. е. положение *S* в положение *S*1, (рис. 2.4). Если же у фирм-производителей возросли производственные издержки, то предложение уменьшится, ибо рост затрат при той же рыночной цене делает производство невыгодным. В этом случае кривая предложения из положения *S* сместится в положение *S*1.

   Анализ рис. 2.3 и 2.4 позволяет сделать вывод, что следует различать понятия «изменение величины предложения» и «изменение самого предложения».

   Изменения величины предложения вызываются ценовым фактором и означают движение по одной и той же кривой предложения; изменения в самом предложении вызываются неценовыми факторами и означают смещение, сдвиг всей кривой предложения в ту или иную сторону от своего первоначального положения.

   Среди неценовых факторов, вызывающих сдвиг кривой предложения, назовем такие, как цены на производственные ресурсы, изменение технологии, динамика цен на другие товары, налоги и дотации, ожидания производителей, численность продавцов (производителей) и др.

   Основным фактором, влияющим на величину предложения, является цена. Взаимосвязь изменения цены товара и величины предложения выражается в эластичности предложения по цене. *Эластичность* *предложения* *по* *цене* — показатель степени реагирования величины предложения на изменение цены. Коэффициент эластичности предложения по цене (*Es*) рассчитывается как отношение процентного изменения величины предлагаемой продукции к процентному изменению цены.

   **Рыночное равновесие. Равновесная цена.** Рыночный спрос и рыночное предложение взаимосвязаны. Чтобы понять их взаимодействие, совместим кривые спроса и предложения на одном графике (рис. 2.5). Линия *D* есть графическое изображение функции спроса от цены, линия *S* — графическое изображение функции предложения от цены. Точка их пересечения *е* — это точка равновесия. В данной ситуации рыночный спрос равен рыночному предложению, т.е. рынок сбалансирован.

   Состояние рынка, при котором спрос и предложение уравновешены на определенном уровне цены, называется равновесным. Координатами точки пересечения кривых спроса и пересечения *е* является *равновесная* *цена* *Ре* и *равновесный* *объем* *производства* *Qre*. В таких условиях производителям невыгодно дальнейшее расширение производства, а значит, и предложения, ибо товар не найдет спроса; покупатели именно на такой объем предложения и рассчитывали, цена предложения их также устраивает.

   Рассуждая подобным образом, мы предполагаем, что рассматриваемое в данном случае рыночное равновесие относится к какому-то конкретному товару, что цены на другие товары остаются неизменными, остаются также неизменными доходы потребителей и т.д. Иными словами, наши предположения сводятся к тому, что кроме цены, влияющей на динамику величины спроса и предложения, все остальные факторы, способные повлиять на эту динамику, неизменны.

   Так как в состоянии равновесия спрос и предложение совпадают, то у хозяйствующих субъектов отсутствуют стимулы к изменению своего экономического положения. Конечно, равенство спроса и предложения — это теоретическая абстракция, потому что в реальной хозяйственной практике такое совпадение бывает весьма редким. Но эта абстракция необходима, потому что она позволяет выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма.

   Рыночное равновесие постоянно нарушается. Допустим, что уменьшение доходов потребителей вызвало сдвиг кривой спроса влево: из положения *D* в положение *D*1 (рис. 2.6, *а*). При начальной цене *Р*1 и том же объеме предложения появится *избыток* *товаров*, равный *Q*1*Q*3, станут расти товарные запасы. Цена не может и далее оставаться на уровне *Р*1. В результате конкуренции производителей начнется «давление» на нее сверху и она станет снижаться. С падением цены производители станут сокращать объем производства. Двигаясь по кривой *S* сверху вниз, они достигают точки *Е*2, где их планы опять совпадут с планами потребителей. Точка *Е*2 станет новой точкой равновесия.

   Если же доходы потребителей увеличатся, то это вызовет сдвиг кривой спроса вправо: из положения *D* в положение *D*1, (рис. 2.6, б). При начальной цене *Р*1 и том же объеме предложения *Q*1 возникает *товарный* *дефицит* *Q*1*Q*3. Повышенный спрос будет стимулировать рост объема производства, но одновременно и рост цен. В результате установится новая равновесная цена *Р*2 и новый равновесный объем производства *Q*2.

   Таким образом, увеличение спроса при прочих равных условиях вызывает рост равновесной цены и рост объема производства; уменьшение спроса — соответственно снижение равновесной цены и уменьшение объема производства.

   Теперь предположим, что изменяется предложение, а спрос остается постоянным. Допустим, что удорожание топливно-энергетических ресурсов привело к росту производственных издержек и предложение какого-то товара сократилось. Кривая предложения сдвинулась из положения *S* в положение *S*1 (рис. 2.7, *а*). При прежней рыночной цене *Р*1 и том же спросе возникает товарный дефицит, равный *Q*1*Q*3. Товарные запасы станут сокращаться, спрос превысит предложение. В результате конкуренции потребителей начнется «давление» на цену снизу и она станет расти. По мере роста цен, в соответствии с законом предложения, производители будут наращивать производство, а потребители, двигаясь по кривой *D* снизу вверх, должны будут соглашаться на более высокую цену. Со временем растущие цены вызовут сокращение объема спроса. В итоге рынок придет к новому равновесному состоянию *E*2 при цене *Р*2 и объеме производства *Q*2.

   Если же, например, фирмы применили более совершенные технологии, то это приведет к росту предложения, и кривая предложения из положения *S* сместится в положение *S*1 (рис. 2.7, б). При неизменном спросе возникнут *товарные* *излишки*, равные *Q*1*Q*3. В результате конкуренции производителей начнется «давление» на цену сверху и она станет снижаться. Снижение цены вызовет сокращение объема предложения. Новое равновесное состояние установится в точке *Е*2 соответствующей равновесной цене *Р*2 и равновесному объему производства *Q*2.

   Таким образом, увеличение предложения при прочих равных условиях вызывает снижение равновесной цены и рост объема производства; уменьшение предложения — соответственно увеличение равновесной цены и уменьшение объема производства.

   2.2. Эластичность спроса по цене и по доходу. Коэффициенты эластичности. Практическое значение анализа эластичности

   **Понятие эластичного спроса.** Из закона спроса следует, то изменение цены единицы реализуемого товара ведет к обратному изменению величины спроса на данный товар. *Эластичность* *спроса* — это степень изменения величины спроса от изменения цены или других факторов.

   Различают прямую и перекрестную эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу и другим факторам. *Эластичность* *спроса* *по* *цене*, или прямая эластичность, показывает степень воздействия изменения цены на изменение количества товаров, на которое предъявлен спрос. Степень ценовой эластичности спроса измеряется коэффициентом ценовой эластичности (*Ed*), который может быть представлен и следующей формулой

   |  |  |  |
   | --- | --- | --- |
   | *Ed* = | Изменение величины спроса | / |
   |  | Первоначальное значение величины спроса |  |

   |  |  |  |
   | --- | --- | --- |
   | / | Изменение цены | . |
   |  | Первоначальная цена |  |

   Если в данной формуле заменить словесные обозначения на буквенную символику, то получим

   .

   Так как нисходящий характер кривой спроса свидетельствует об обратной зависимости между ценой и величиной спроса, то ценовой коэффициент эластичности спроса всегда будет иметь отрицательное значение. Однако при расчетах, как правило, отрицательный знак игнорируют, подчеркивая лишь абсолютную величину коэффициента эластичности.

   **Виды эластичности спроса.** В хозяйственной практике чаще всего встречаются следующие три вида эластичности спроса.

   1. *Эластичный* *спрос*, если величина спроса изменяется в большей степени, чем вызвавшее его изменение цены. Из рис. 2.8, *а* видно, что изменение цены с 5 до 3 дол. за единицу товара вызвало увеличение спроса с 3 до 6 единиц. Процентное изменение величины спроса больше процентного изменения цены . В этом случае *Ed* > 1.

   Снижение цены единицы товара с лихвой покрывается увеличением объема продаж, вследствие чего доход от продажи товара растет. Итак, при эластичном спросе связь между ценой и величиной дохода обратно пропорциональная.

   2. *Неэластичный* *спрос*, когда величина спроса изменяется в меньшей степени, чем вызвавшее его изменение цены (рис. 2.8, *б*), т.е. процентное изменение цены от 5 до 3 дол. за единицу (40 %) больше процентного изменения величины спроса с 3 до 4 единиц (33 %) и *Ed* *<* 1. Снижение цены вызвало уменьшение общего дохода с 15 до 12 дол.

   3. *Спрос* *с* *единичной* *эластичностью* предполагает пропорциональное изменение величины спроса в зависимости от изменения цены; в результате чего общий доход остается неизменным, a *Ed* = 1 (рис. 2.9).

   Как исключение возможны еще два варианта эластичности спроса по цене. Они возникают на рынке свободной конкуренции или в условиях инфляции, когда, стремясь уберечь свои деньги от обесценения, покупатели будут предъявлять повышенный спрос на определенные товары. На рис. 2.10 линия абсолютно эластичного спроса будет параллельной оси абсцисс. В этом случае *Ed* = .

   Возможна и обратная ситуация, когда никакое изменение цены не повлияет на изменение величины спроса. В определенной мере это относится к товарам, пользующимся постоянно высоким спросом (медицинские препараты, товары первейшей необходимости). Кривая спроса в таком случае займет вертикальное положение, a *Ed* = 0 (рис. 2.11).

   Из рис. 2.10 следует, что если цена единицы продукции превысит 5 долларов, то ни одна единица товара не будет реализована. При цене же 5 долларов и ниже величина спроса увеличивается до предела покупательских возможностей. Здесь имеет место совершенно эластичный спрос.

   **Факторы эластичности спроса по цене.** К основным факторам, влияющим на эластичность спроса по цене, относятся.

   1. *Наличие* *товаров-субститутов*. Чем больше у данного товара имеется товаров-заменителей, тем эластичнее спрос, поскольку изменение цен на заменяемые товара позволяет отдать предпочтение более дешевым заменяющим товарам.

   2. *Уровень* *доходов* *потребителей*. Эластичность спроса на один и тот же товар у покупателей с разными уровнями доходов различна.

   3. *Доля* *расходов* *на* *данный* *товар* *в* *бюджете* *потребителя*. Чем она выше, тем эластичнее спрос на данный товар.

   4. *Временной* *фактор*. Спрос становится более эластичным с течением времени. Это объясняется, во-первых, тем, что повышение цены на товар (и соответствующее понижение величины спроса на него) побуждает производителей развивать производство товаров-субститутов, что требует определенного времени; а во-вторых, тем, что вкусы и предпочтения потребителей в целом довольно консервативны. Требуется значительный промежуток времени, чтобы они адаптировались к изменившимся условиям.

   Сказанное, однако, не относится к товарам длительного пользования. Увеличение цен на автомобили приведет к тому, что многие отложат их покупку, и спрос значительно снизится. Однако по истечении определенного времени, когда приобретенные ранее машины станут изнашиваться и нуждаться в замене, спрос возрастет опять. В результате долгосрочное изменение спроса значительно ниже, чем краткосрочное.

   5. *Значимость* *продукции* *для* *потребителя*. При прочих равных условиях, чем менее значим товар или услуга для потребителя, тем выше их эластичность. Следует, однако, учитывать, что значимость одного и того же блага для различных групп (социальных, возрастных, территориальных и т.д.) потребителей различна.

   6. *Степень* *насыщения* *потребностей*. Чем она выше, тем менее эластичен спрос. Здесь действует закон убывавшей предельной полезности, связанный с понижением эластичности спроса. В жизненном цикле товара эластичность спроса гораздо выше на этапе выведения товара на рынок, поэтому даже небольшое снижение цены может вызвать здесь значительный рост объема продаж.

   7. *Доступность* *товара* *или* *услуги*. Чем выше степень товарного дефицита, тем ниже эластичность спроса на товар. В условиях дефицита потребитель лишен возможности выбора и вынужден приобретать товар по сложившейся на данный момент цене.

   **Эластичность спроса по доходу.** Спрос реагирует не только на изменение цены, но и на изменение доходов потребителей. Поэтому выделяют *эластичность* *спроса* *по* *доходу*, которая представляет собой процентное изменение объема спроса, вызванное процентным изменением дохода потребителя. Применив уже известные нам буквенные обозначения величины спроса до (*Qd*0) и после (*Qd*1) изменения величины дохода *Y*0 и *Y*1 и правило средней точки интервала, рассчитаем коэффициент эластичности спроса по доходу *Еi*.

   |  |  |  |  |  |
   | --- | --- | --- | --- | --- |
   | *Еi* = | Изменение объема спроса | / | Изменение величины дохода | = |
   |  | Средний объем спроса |  | Средний доход |  |

   .

   Спрос на нормальные товары по мере роста доходов потребителей будет возрастать. Коэффициент эластичности здесь будет положительным: потребитель считает данный товар нормальным (полноценным) и увеличивает его закупки при возрастании своего дохода. Что же касается товаров низшей категории, то при увеличении доходов потребителей спрос на них будет снижаться, т.е. *Ei* будет иметь отрицательное значение. Эластичность спроса по доходу, близкая к нулю, означает, что потребитель считает данный товар нейтральным и не изменяет объем его закупок при изменении своего дохода.

   Практическое значение понятия «эластичность спроса по доходу» состоит в том, что состояние и динамика этого показателя позволяют давать прогнозы перспектив развития того или иного производства или отрасли. Чем выше относительная эластичность спроса отрасли по доходу, тем активнее эта отрасль развивается. Рост положительного значения коэффициента *Еi*в динамике примерно одинаковыми темпами свидетельствует о стабильности отрасли, а отсутствие роста — о ее застое. Отрицательный же коэффициент свидетельствует о сокращении производства. Использование коэффициента эластичности спроса по доходу для классификации предприятий, их групп или отраслей по тенденции развития позволяет своевременно определять критические сферы экономики и проводить их санацию.

   **Перекрестная эластичность спроса.** Изменить динамику спроса на какой-либо товар *X* может изменение цены на какой-то другой товар *Z*. В таком случае речь идет о *перекрестной* *эластичности* *спроса* *EXZ*, которая характеризует степень чувствительности спроса на один товар к изменению цены на другой. Коэффициент перекрестной эластичности спроса вычисляется по формуле

   |  |  |  |
   | --- | --- | --- |
   | *EXZ* = | Процентное изменение величины спроса на товар *X* | . |
   |  | Процентное изменение цены товара *Z* |  |

   Коэффициент перекрестной эластичности может быть как положительным, так и отрицательным. Если он больше нуля, это означает, что при повышении цены на товар *Z* увеличивается спроса на товар *X*. Такая зависимость характерна для взаимозаменяемых товаров. С ростом положительного значения коэффициента перекрестной эластичности взаимозаменяемость двух товаров возрастает. Если коэффициент перекрестной эластичности меньше нуля, то повышение цены на товар *Z* снижает спрос на товар *X*. Это характерно для взаимодополняемых товаров. Рост отрицательного значения коэффициента перекрестной эластичности означает возрастание взаимодополняемости товаров.

   Если же коэффициент перекрестной эластичности равен или близок к нулю, это означает, что рассматриваемые товары независимы относительно друг друга и изменение цены на один из них никак не отразится на изменении спроса на другой.

   Как видим, расчет ианализ коэффициентов перекрестной эластичности позволяет установить принадлежность продукции или к взаимозаменяемому или к взаимодополняющему типам. В странах с развитой рыночной экономикой расчет коэффициента перекрестной эластичности применяется также для доказательства немонополизации фирмой производства какой-либо продукции (при положительном значении коэффициента в случае повышения цены на продукцию данной фирмы и спроса наподобную — другой фирмы).

   **Практическое применение концепции эластичности.** Концепция эластичности имеет широкое применение. Во-первых, знание эластичности спроса на свой продукт помогает производителю принимать правильные решения относительно его цены. Если предприниматель не уверен в том, что даже очень значительное снижение цены поможет увеличить продажи, то он считает, что спрос на его продукцию неэластичен. Очевидно, в такой ситуации он не захочет снижать цену, так как его потери от снижения цены превысят выигрыш от роста объема продаж и общая выручка предпринимателя упадет. С другой стороны, повышение цены при неэластичном спросе приведет к увеличению общей выручки. Казалось бы, что производителю выгодно всякое увеличение цены. Однако в действительности это не так. Использование концепции эластичности для анализа связи эластичности спроса с выручкой производителя, когда Кэ > 1, приводит к выводу о том, что незначительное повышение цены вызовет значительное уменьшение объема продаж и в конечном итоге — снижение общей выручки предпринимателя. Наоборот, снижение цены в таком случае будет иметь своим следствием увеличение объема продаж и рост общей выручки. Таким образом, если спрос на продукцию неэластичен, то, повышая цену, производитель увеличивает свою выручку, а если спрос эластичен, то повышение цены уменьшит выручку производителя.

   Во-вторых, эластичность спроса и предложения имеет важное значение для анализа и прогнозирования некоторых последствий налогообложения. Налогообложение в реальной действительности не всегда совпадает с предварительным его определением, так как происходит распределение налогового, бремени. Как уже было показано выше, введение налога оказывает влияние и на продавца, и на покупателя, причем независимо от того, на кого юридически возложен налог, цена делится на цену покупателя и цену продавца. С точки зрения концепции эластичности здесь могут иметь место два варианта: эластичный спрос и неэластичное предложение (рис. 2.12, *а*), т.е. покупатели очень чувствительны к цене товара, в то время как продавцы — нет. При введении налога цена, которую платят покупатели, увеличивается незначительно, в то время как цена, которую получают продавцы, уменьшается достаточно существенно, т.е. большая часть налогового бремени приходится на продавца. Другой случай — неэластичный спрос и эластичное предложение (рис. 2.12, *б*). В данном случае продавцы очень чувствительны к цене товара, в то время как покупатели — нет, при этом большую часть налогового бремени несут покупатели.

   *Рис*. *2*.*12*. Влияние эластичности спроса и предложения на распределение налогового бремени

   Приведенный рисунок иллюстрирует основное правило распределения налогового бремени: большая часть налогового бремени ложится на ту сторону рынка, которая менее эластична. Это происходит потому, что меньшая эластичность означает меньшие возможности изменить свое поведение, т.е. уйти от налогового бремени.

   В-третьих, концепция эластичности весьма важна для анализа и объяснения проблем аграрного сектора экономики. Вся история сельскохозяйственного производства в развитых странах — это постоянное повышение производительности труда и непрерывный технический прогресс. Кроме того, на продукцию сельского хозяйства всегда есть спрос. Но ни в одной стране аграрный сектор не относится к числу стабильно процветающих. Цены на сельскохозяйственную продукцию довольно неустойчивы, доходы фермерских хозяйств сокращаются, что приводит к организации системы государственных субсидий и дотации фермерским хозяйствам. Многие аспекты этой сложной проблемы могут быть объяснены с точки зрения эластичности.

   Спрос на продукты питания, которые производит и поставляет на рынок аграрный сектор, неэластичен как по цене, так и по доходу. Этот факт имеет свои особенности как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

   На краткосрочных временных интервалах проблемой рынков сельскохозяйственной продукции является нестабильность, обусловленная низкой эластичностью спроса по цене. Как уже было показано, неэластичный спрос характеризуется увеличением доходов при увеличении цены на товар, и наоборот — уменьшение цены сокращает суммарные доходы. В результате возникает парадоксальная ситуация: хорошие урожаи сокращают доходы фермеров, а неурожаи увеличивают. Цены на продукцию сельского хозяйства имеют свойство изменяться более резко, об этом свидетельствуют фактические данные. Это вызвало необходимость государственного регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию в форме субсидий и дотаций, а также введение ограничений на объем ее производства. Эти мероприятия имеют своей целью поддержку уровня цен выше равновесного в урожайные годы, когда изобилие продукции снижает рыночные цены, а вместе с ними и доходы фермеров. Такова аграрная политика.

   На долгосрочных временных интервалах регулирование аграрного сектора экономики также имеет важное значение. Но здесь необходимо принять во внимание то, что спрос на сельскохозяйственную продукцию неэластичен не только по цене, но и по доходу. По мере роста доходов на душу населения спрос также растет, но не прямо пропорционально росту доходов. В результате увеличение производства сельскохозяйственных продуктов опережает темпы роста спроса на них и количество фермерских хозяйств, необходимых для обеспечения потребностей населения, сокращается, происходит также повышение роли крупных хозяйств. Это требует изменения подхода к мерам государственного регулирования.

   В-четвертых, анализ эластичности спроса по доходу позволяет прогнозировать будущий спрос. Если бы эластичность спроса по доходу для всех товаров и услуг равнялась единице, то структура потребительской корзины оставалась бы неизменной. Та же доля отводилась бы на продукты питания, путешествия, одежду и любой другой потребительский товар.

   Однако эластичности по доходу для отдельных видов потребления существенно различаются. На основе оценок западных экспертов можно построить таблицу (табл. 2.3).

   Таблица 2.3

   Эластичность спроса по доходу на отдельные товары

   |  |  |
   | --- | --- |
   | Товар или сервис | Эластичность по доходу |
   | Автомобили  Мебель  Ресторанные обеды  Вода  Табачные изделия  Бензин и нефть  Электричество  Маргарин  Свинина  Общественный транспорт | 2,46  1,48  1,40  1,02  0,64  0,48  0,20  0,20  0,20  0,36 |

   Со времени индустриальной революции на Западе реальная покупательная способность населения увеличивалась примерно на 2 % в год. На основе значений эластичности спроса по доходу можно предсказать, чем структура потребления в будущем будет отличаться от настоящей.

   Например, потребитель будет увеличивать долю бюджета, расходуемую на товары, подобные автомобилям и ресторанной еде, и уменьшать долю, расходуемую на табачные изделия, топливо и энергию. Таким образом, можно прогнозировать будущую отраслевую структуру экономических систем. По мере того, как страна становится богаче, отрасли, производящие низшие товары (товары с отрицательным коэффициентом эластичности спроса по доходу), сокращаются, отрасли, производящие предметы первой необходимости (товары с коэффициентом эластичности спроса по доходу меньше единицы), растут темпами ниже среднего, а отрасли, производящие предметы роскоши (товары с коэффициентом эластичности спроса по доходу больше единицы), растут темпами выше среднего.

   2.3. Теория потребления: полезность и потребление, поведение потребителя

   **Полезность и ее виды.** Потребитель приобретает товар из-за его *полезности* — свойства удовлетворять потребности. Во-первых, потребности человека насыщаются постепенно, т.е. удовлетворяются по мере того, как используется благо. Общая полезность при этом возрастает. *Общая* *полезность* экономического блага — это суммарная полезность всех составных частей потребляемого блага. Во-вторых, интенсивность или напряженность потребности по мере потребления уменьшается. Следовательно, полезность каждой дополнительной части блага для потребителя должна также убывать. Полезность каждой дополнительной единицы потребляемого блага называется *предельной* *полезностью*. Тенденция сокращения предельной полезности по мере увеличения количества потребляемого блага называется *законом* *убывающей* *предельной* *полезности*.

   Существуют два подхода к оценке полезности: кардииалистский (количественный) и ординалистский (порядковый). Основными инструментами анализа в концепции порядкового измерения полезности являются кривые безразличия и бюджетные линии.

   **Кривые безразличия и бюджетные линии.** Кривые безразличия позволяют вместо количественного измерения полезности использовать порядковое измерение в виде ранжирования (градации) полезности.

   Построим кривую безразличия для двух товаров: яблоки и бананы. В табл. 2.4 приведены данные о ежедневном потреблении этих двух товаров, причем потребителю безразлично, какой товарный набор выбрать. Таким образом, можно сказать, что каждый из пяти товарных наборов обладает для потребителя равной суммарной полезностью.

   Для построения кривой безразличия *U*1 (рис. 2.13) по горизонтальной оси отложим количество бананов — *Q*б, а по вертикальной — яблок — *Q*я. Далее обозначим точки, соответствующие товарным наборам в таблице; соединив полученные точки, мы построим кривую безразличия.

   *Кривая* *безразличия* — это кривая, отражающая разные товарные наборы двух благ, обладающих равной суммарной полезностью для потребителя.

   Все множество кривых безразличия в пространстве двух благ образует *карту* *кривых* *безразличия*, или карту безразличия. Карта безразличия выражает предпочтения потребителя и позволяет предсказать его отношение к любым двум сочетаниям различных благ. Так, можно утверждать, что товарные наборы на кривой безразличия *U*1 *A* и *В* для потребителя равнозначны, так как лежат на одной кривой безразличия и обладают равной полезностью. Из двух товарных наборов *А* и *С* потребитель выберет *С*, так как он содержит большее количество благ и в соответствии с гипотезой ненасыщения обладает для потребителя большей полезностью.

   Количественный подход объясняет форму кривых безразличия уменьшением предельной полезности, а порядковый — уменьшающейся предельной нормой замещения.

   *Предельная* *норма* *замещения* товара *А* товаром *В* (*MRSAB*) — это количество товара *А*, от которого отказывается потребитель в обмен на увеличение товара *В* на одну единицу так, чтобы уровень удовлетворения потребителя остался неизменным:

   *MRSAВ* = –*А* /*В*.

   На выбор потребителя оказывают влияние не только его предпочтения, но и экономические факторы. К экономическим факторам, ограничивающим возможности потребителя при покупке товаров и услуг, относятся цены товаров и доход.

   Доход или бюджет дает информацию о том, какое количество средств может быть израсходовано потребителем в данный момент времени. Количество приобретенных товаров и услуг зависит от цен на них. На рис. 2.14 *АВ* — это бюджетная линия. *Бюджетная* *линия* — это геометрическое место точек, характеризующих все наборы товаров *X* и *Y*, которые может приобрести потребитель, полностью израсходовав свой доход при заданных ценах.

   Таким образом, любая точка на бюджетной линии означает определенный товарный набор, на который израсходован весь доход целиком, например, точка С. Точки *А* и *В* означают, что доход тратится лишь на один из товаров *X* и *Y*. Ордината точки *А* указывает на максимальное количество товара, которое может приобрести покупатель, израсходовав весь свой доход только на товар *Y*.

   **Максимизация полезности.** Расходуя свой доход на товары и услуги, потребители стремятся получить наивысший уровень полезности, т.е. сделать покупки таким образом, чтобы максимизировать уровень полезности в рамках своего бюджетного ограничения.

   Для определения товарного набора *X* и *Y*, максимизирующего полезность при данном доходе, наложим карту кривых безразличия и бюджетную линию на одну и ту же систему координат (рис. 2.15).

   *Рис*. *2*.*15*. Равновесие потребителя

   Равновесию потребителя соответствует такая комбинация товаров *X* и *Y*, которая максимизирует полезность при данном бюджетном ограничении, и при которой у потребителя нет стимула менять ее на другую. Данному условию соответствует товарный набор в точке касания кривой безразличия и бюджетной линии — точке *Е*. Никакая другая комбинация не доставит потребителю большей полезности при данном доходе. Товарные наборы, соответствующие любой кривой безразличия, расположенной левее кривой безразличия *U2*, будут обладать меньшей полезностью для потребителя. Товарные наборы на кривых безразличия, расположенных правее *U*2, обладают большей полезностью, по не доступны потребителю из-за бюджетного ограничения. Таким образом, равновесию потребителя соответствует комбинация товаров *Y*1*X*1.

   Формальным условием равновесия в кардииалистской теории является второй закон Госсена: *потребитель* *при* *заданных* *ценах* *и* *бюджете* *максимизирует* *свою* *функцию* *полезности*, *если* *отношение* *предельной* *полезности* *блага* *к* *его* *цене* *одинаково* *по* *всем* *благам*. Для двух благ *X* и *Y* данное условие равновесия можно записать следующим образом:

   *MUx* /*P* = *MUy* /*Рy* .

   При выполнении данного условия любое изменение в структуре покупок будет снижать уровень удовлетворенности потребителя (первый закон Госсена: интенсивность потребности уменьшается по мере ее удовлетворения).

   Условием равновесия потребителя в ординалистской теории является равенство абсолютного значения предельной нормы замены двух благ соотношению их цен :

   *MRSxy* = *Px /Py* .

   Так как в точке равновесия наклон бюджетной линии равен наклонy кривой безразличия, т.е. соотношение цен на товары равно предельной норме замены, условия равновесия в кардииалистской и ордипалистской теориях совпадают: *MRSxy* = *Рx* /*Py* = = *MUx* /*MUy*, следовательно *MUx* /*MUy* = *Рx /Ру* или *MUx* /*Рx* = *MUy* /*Py*. Другими словами, *правило* *максимизации* *полезности* *и* *равновесия* *потребителя* можно сформулировать так: потребитель будет изменять набор потребляемых благ до тех пор, пока уровень полезности, получаемый от расходования последней денежной единицы не станет равным по всем покупаемым товарам.

   *При* *изменении* *дохода* точки равновесия потребителя смещаются вместе с бюджетной линией. Соединив точки равновесия потребителя, соответствующие различным величинам дохода, получаем кривую «доход — потребление» (рис. 2.16).

   Откладывая по горизонтальной оси количество товара *X*, а по вертикальной — расходы на другие товары, мы получим кривые «доход — потребление» для разных типов товаров. На рис. 2.16, *а* построена кривая «доход — потребление» для нормального товара, потребление которого возрастает вместе с ростом дохода. При росте дохода в случае с низшим товаром, его потребление понизится (рис. 2.16, *б*). Кривая «доход — потребление» является вертикальной линией в том случае, если потребление товара не зависит от дохода, например, соль, зубная паста (рис. 2.16, *в*).

   На равновесие потребителя оказывают влияние и *изменения* *цен*. В этом случае точки равновесия потребителя также движутся вслед за бюджетной линией. На рис. 2.17 построена кривая «цена — потребление», по которой движется потребитель при изменении цены на товар *Y*. На основании кривой «цена — потребление» можно достаточно просто построить кривую спроса на товар, так как она содержит все необходимые данные о цене и количестве потребляемого товара.

   Изменение цены на отдельный товар влияет на возможность потребителя приобретать другие товары, т.е. оказывает влияние на реальный доход.

   Реакция потребителя на изменение цен зависит от изменения в реальном доходе, вызванного этим изменением, и от изменения относительной цены товара. В свою очередь, изменение в реальном доходе определяется величиной изменения цен и частью дохода потребителя, расходуемого в этот товар.

   Рассмотрим, как влияет изменение цены товара на объем спроса на него при неизменных ценах других товаров и доходах.

   Снижение цены данного товара означает снижение относительной цены этого товара, что вызовет рост спроса на него, так как потребитель будет замещать им другие товары. Одновременно снижение цены товара можно рассматривать как повышение реального дохода потребителя, так как при том же доходе потребитель сможет приобрести большее количество данного товара, и спрос может возрасти.

   *Эффект* *замены* — изменение объема спроса, вызванное исключительно изменением относительной цены товара при неизменном реальном доходе.

   *Эффект* *дохода* — это изменение объема спроса, вызванное исключительно изменением реального дохода при неизменности относительных цен.

   Эффекты дохода и замены редко наблюдаются отдельно друг от друга. Сумма двух эффектов дает общий эффект и общее изменение объема спроса.

   Немецкий статистик XIX в. Э. Энгель анализировал зависимость структуры потребления от уровня дохода семьи. Он обратил внимание на такую закономерность: по мере роста дохода потребителя доля продуктов питания среди его покупок сокращается, а удельный вес товаров для спорта, отдыха, предметов роскоши возрастает. Позднее изменения в структуре потребления, связанные с ростом благосостояния, стали называть *законами* *Энгеля*.

   2.4. Теория производства. Общий, средний и предельный продукт. Закон убывающей предельной производительности

   **Производство и предложение.** Теория производства раскрывает его экономическую сущность, место и роль в системе воспроизводства и общества в целом. Согласно экономической теории, целью производства является создание продуктов и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей людей. В рыночной экономике в центре теории производства на микроуровне находятся фирма и ее поведение, индивидуальное и рыночное предложения.

   При определении стратегии фирмы изучаются производственные возможности и осуществляется экономический выбор: что производить и какие ресурсы (факторы) производства использовать. В качестве ресурсов выступают земля, труд, капитал и предпринимательская деятельность. Соединение факторов производства предполагает формирование капитала, хозрасчетную (коммерческую) деятельность предприятий (фирм). Такова логика изучения теории производства. В ней рассматриваются также издержки производства, доходы фирмы, эффективность производства.

   **Общий, средний и предельный продукт.** Предложение товаров и услуг на рынке есть в то же время результат производства. Он выражается в общем, среднем и предельном продукте. *Общий* *продукт* — количество продукции (объем услуг), созданный при данных затратах факторов производства (труда и капитала). Результат деятельности предприятия (фирмы) может быть охарактеризован производственной функцией

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

   где *Q* — объем производимой продукции; *L* — затраты труда; *K* — расход капитала.

   *Средний* *продукт* определяется как отношение общего продукта к количеству используемого фактора.

   *Предельный* *продукт* — изменение общего продукта, полученное при использовании дополнительной единицы одного из факторов производства.

   Общий, средний и предельный продукт определяются также по отдельным факторам производства. При этом факторы производства подразделяются на постоянные (фиксированные) и переменные. К постоянным относятся факторы, масштабы применения которых не могут быть изменены на данном временном отрезке. Например, в относительно короткий период нельзя существенно увеличить производственные мощности, внедрить принципиально новую технологию. К переменным факторам относятся те, количественный состав которых может быть изменен на данном временном отрезке (например, вспомогательные материалы, энергия).

   Принцип деления факторов производства на постоянные и переменные используется при анализе отдачи от каждого ресурса: подсчитывается величина прироста продукта при изменении одного фактора, например, труда и неизменности других факторов, например, капитала. Для этого используют понятия общего (совокупного), среднего и предельного продукта переменного фактора. *Общий* *продукт* *переменного* *фактора* — это количество продукции, произведенной при данных затратах переменного фактора и неизменных величинах других факторов. *Средний продукт переменного фактора* определяется как отношение общего продукта к количеству используемого переменного фактора

   ,

   где *APL* — средний продукт переменного фактора; *ТРL* — общий продукт переменного фактора; *L* — труд, принятый за переменный фактор.

   *Предельный* *продукт* *переменного* *фактора* — это изменение общего продукта, полученное при использовании дополнительной единицы переменного фактора при неизменности других факторов

   .

   Показатели среднего и предельного продукта характеризуют соответственно среднюю и предельную производительность переменного ресурса.

   **Закон убывающей производительности.** Существует определенная взаимосвязь между изменением общего, среднего и предельного продукта, характер и направленность которой определяется законом убывающей производительности ресурсов. *Закон* *убывающей* *производительности* (или закон убывающей отдачи) выражает, что по мере возрастания использования какого-нибудь производственного фактора при фиксированных остальных производственных факторах дополнительное увеличение этого фактора ведет к снижению объема выпуска продукции. Другими словами, в этих случаях уменьшается предельный (дополнительный) продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса. Действие этого закона обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, возрастанием вмененных издержек в связи с отсутствием полной (совершенной) взаимозаменяемости ресурсов. Во-вторых, предполагается неизменное состояние техники и технологии производства, так как они влияют на выпуск продукции за сравнительно продолжительный период времени. Закон убывающей отдачи действует в краткосрочном временном интервале. В связи с этим анализируется предложение в краткосрочном и долгосрочном периоде.

   **Предложение в краткосрочном периоде.** Вкраткосрочном периоде при увеличении переменного фактора (затрат труда) объем выпуска продукции *TPL* будет возрастать, прирост выпускаемой продукции может обгонять прирост переменного фактора. Но в силу закона убывающей отдачи наступает момент, когда соотношение переменных и постоянных факторов становится оптимальным, а дальнейшее увеличение переменного фактора снизит его эффективность, приведет к уменьшению отдачи выпускаемой продукции, может привести к сокращению объема производства (рис. 2.18).

   *Рис. 2.18.* Общий, средний и предельный продукт

   Как видно из рисунка, до точки *А* прирост общего продукта обгоняет прирост переменного фактора (кривая *TPL*). В точке *С* общий продукт достигает своего максимума и затем начинает уменьшаться, средний продукт продолжает сокращаться, а предельный продукт становится отрицательным.

   Совершенствование технологии приводит к тому, что при тех же факторах производства выпуск продукции возрастает. Соответственно сдвигается вправо точка перегиба кривых *А*1, *А*2, *А*3 (рис. 2.19).

   Каждая из них соответствует все большим затратам переменного фактора. Технический прогресс как бы отодвигает точку уменьшения предельной производительности. Увеличение переменного фактора комбинируется с постоянными и обеспечивает возрастающую производительность.

   Проведенный анализ важен с двух точек зрения. Во-первых, рост среднего продукта есть возрастание производительности труда и уровня жизни населения. Во-вторых, закон убывающей отдачи отрицательно влияет на экономический рост.

   **Производство и предложение в долгосрочном периоде.** В долгосрочном периоде все факторы являются переменными, в том числе и связанные с научно-техническим развитием. В теории микроэкономики этот момент изучается как состояние производства с. двумя переменными факторами — трудом и капиталом. Общая закономерность состоит в том, что большее количество того или иного фактора увеличивает выпуск продукции. Если выпуск продукции задан, то чем больше используется один фактор, тем меньше будет использоваться другой (изокванта). По отношению к обоим факторам нужно учитывать также действие закона убывающей отдачи (рис. 2.20).

   По мере роста трудозатрат каждая дополнительная единица труда дает все меньший и меньший прирост выпуска продукции. Так, если трудовые затраты возрастают с 1 до 2 единиц (от *А* до *В),* выпуск продукции повышается на 20 единиц. При возрастании трудовых затрат еще на одну единицу (от *В* до *С*) выпуск продукции повышается лишь на 15 единиц (с 75 до 90). Аналогичным образом закон убывающей отдачи действует и по отношению к капиталу.

   **Эффект масштаба.** Еще одной особенностью долгосрочного периода является характер изменения выпуска продукции фирмы при пропорциональном возрастании производственных факторов. *Эффектом масштаба* называется изменение объема выпуска продукции при увеличении фактора производства. Например, выпуск продукции увеличивается более чем в 2 раза при удвоении производственных факторов. Ускоренный рост выпуска продукции обеспечивается за счет углубления специализации труда и оборудования, использования более производительных машин. Различают положительный, неизменный и отрицательный эффекты масштаба. В последнем случае объем выпуска продукции увеличивается менее чем в 2 раза при удвоении используемых факторов производства.

   Положительный эффект масштаба учитывается в экономической политике. При положительном эффекте масштаба выгоднее иметь одну крупную фирму вместо нескольких мелких. При неизменном эффекте масштаба для увеличения выпуска продукции выгодно увеличивать количество фирм. Эти процессы учитываются при выборе необходимого (оптимального) масштаба деятельности фирмы.

   2.5. Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные и переменные издержки. Общие, средние, предельные издержки, их динамика

   **Издержки и себестоимость.** В классической экономической теории различают издержки общества и издержки хозрасчетного предприятия. *Издержки* *общества* — это совокупные затраты живого и овеществленного труда на производство товара. К. Маркс называл их *стоимостью* и показывал, что она распадается на три части

   *Т* = *С* + *V* + *m*,

   где *Т* — стоимость товара; *С* — стоимость потребленных средств производства; *V* — стоимость необходимого продукта; *m* — стоимость прибавочного продукта.

   *Издержки* *фирмы* представляют собой обособившуюся часть стоимости продукции, включающей в денежном выражении *С* *+* *V*, т.е. затраты материалов, износ основных фондов и заработную плату. Они выступают в форме *себестоимости*, которая меньше стоимости на величину прибавочного продукта, выражает отношения и производства, и распределения, связана не со стоимостью, а с ценой.

   Себестоимость — важный показатель хозрасчетной деятельности предприятия. Она дает представление об индивидуальном воспроизводстве продукта, уровне использования ресурсов. При неизменных ценах снижение себестоимости означает увеличение прибыли — основного хозрасчетного показателя деятельности предприятий. Снижение себестоимости достигается на основе роста производительности труда, экономии материальных ресурсов, ликвидации различных потерь.

   **Издержки производства, их виды.** В рыночной экономике используются положения неоклассической теории издержек, в основе которой лежит теория полезности и ограниченности ресурсов.

   Понимание экономистами издержек основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования. Выбор определенных ресурсов для производства какого-либо товара означает невозможность производства альтернативного товара. Издержки в экономике непосредственно связаны с отказом от возможности производства альтернативных товаров и услуг. Точнее, экономические или альтернативные (вмененные) издержки любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости или ценности, при наилучшем из всех возможных вариантов использовании. *Экономические* *издержки* — это те выплаты, которые предприятие (фирма) обязано сделать, или те доходы, которые оно должно обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах.

   Издержки классифицируются различными способами. Так, с точки зрения отдельного предприятия (фирмы) различают явные и неявные издержки. *Явные* (*внешние*) *издержки* — это денежные выплаты, которые предприятие (фирма) осуществляет поставщикам факторов производства в том случае, когда эти факторы ей не принадлежат. В число явных издержек входят заработная плата, выплачиваемая рабочим, жалованье менеджерам, комиссионные выплаты торговым фирмам, выплаты банкам и другим поставщикам финансовых услуг, транспортные расходы, амортизация оборудования, затраты на сырье и материалы и т.д. Такие издержки являются *бухгалтерскими*.

   *Неявные* (*имплицитные*, *внутренние*) *издержки* — стоимость услуг факторов производства, которые используются, но не являются покупными. Это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирм, которые недополучены в обмен на явные (денежные) платежи. Неявные издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, и поэтому остаются недополученными. Так, если владелец мелкой фирмы работает наряду с наемными работниками этой фирмы, не получая при этом жалованья, он тем самым отказывается от получения жалованья, работая где-либо в другом месте. Неявные издержки обычно не отражаются в бухгалтерской отчетности. Установление различий между явными и неявными издержками производства необходимо для выделения различных разновидностей прибыли.

   *Нормальная* *прибыль* — это та минимальная плата, которую должен получать владелец фирмы, чтобы у него был смысл использовать свой предпринимательский талант в данной сфере деятельности. Неполученные доходы от использования собственных ресурсов и нормальная прибыль в сумме образуют *внутренние* *издержки*. Различие между экономическими и бухгалтерскими издержками можно показать с помощью следующей схемы (рис. 2.21).

   *Рис*. *2*.*21*. Взаимосвязь между бухгалтерскими и экономическими издержками

   Различают также издержки производства и издержки обращения. *Производственные* *издержки* — это издержки, непосредственно связанные с производством товаров и услуг. *Издержки* *обращения* связаны с реализацией произведенной продукции. Они делятся на дополнительные, увеличивающие стоимость товара (хранение, расфасовка, упаковка, транспортировка), и чистые, связанные со сменой форм стоимости (оплата труда торговых работников, расходы на рекламу и т.п.).

   Следующий аспект классификации издержек связан с учетом временных границ, в которых принимаются те или иные производственные решения. Так, в краткосрочном периоде различные издержки могут быть отнесены либо к постоянным, либо к переменным.

   *Постоянными* называются такие издержки, величины которых не меняется в зависимости от изменения объема производства. Они связаны с самим существованием производственного оборудования фирмы и должны быть оплачены даже в том случае, если фирма ничего не производит. К постоянным издержкам, как правило, относятся оплата обязательств по облигационным займам, рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, а так же заработная плата высшему управленческому персоналу, арендная плата и т.п.

   *Переменными* называются такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большая часть заработной платы и т.д. Следует отметить, что прирост суммы переменных издержек, связанный с увеличением объема производства на одну единицу, не является постоянным. В начале процесса увеличения производства переменные издержки будут какое-то время возрастать уменьшающими темпами. Затем темпы их роста увеличатся. Такая тенденция обусловлена законом убывающей отдачи факторов производства.

   **Вмененные и невозвратные издержки.** Наряду с приведенной классификацией издержек в теории выбора различают фактические издержки и вмененные (альтернативные) издержки. К *фактическим* (*бухгалтерским*) *издержкам* относятся денежные затраты фирмы на приобретение сырья, материалов, выплату заработной платы рабочим и служащим, арендную плату и амортизационные отчисления по основному капиталу. *Вмененные* *издержки* связаны с упускаемыми возможностями наилучшего использования ресурсов фирмы, поэтому они называются еще альтернативными. Фактические и вмененные издержки взаимосвязаны. Последние входят также в денежные затраты. Например, заработная плата представляет собой вмененные издержки на трудовые ресурсы, приобретаемые на конкурентном рынке. Размер амортизационных отчислений, начисляемый по нормам, не обязательно отражает действительный износ оборудования: здесь также фактические издержки отличаются от альтернативных. Вмененные издержки часто носят скрытый характер (как в случае, когда владелец магазина не выплачивает себе зарплату), но они должны учитываться при принятии экономических решений.

   Существуют еще и *невозвратные* *издержки* — ранее произведенные и невозместимые расходы (например, спецоборудование не полностью изношено, не используется в новой технологии и не может быть реконструировано для альтернативного применения). Невозвратные издержки не учитываются при принятии решений, поскольку вмененные издержки по ним равны нулю.

   **Общие, средние и предельные издержки.** В экономических расчетах эффективного выбора использования ресурсов применяются общие, средние и предельные издержки.

   *Общие* (*валовые*) *издержки* представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при каждом данном объеме производства. Они определяются по следующей формуле:

   *TC* *=* *FC* *+* *VC*,

   где *ТС*, *FC*, *VC* — общие, постоянные и переменные издержки соответственно.

   *Средние* *издержки* — это издержки в расчете на единицу выпуска продукции. Их можно определить по формуле

   ,

   где *АС* — средние издержки; *Q* — объем выпуска.

   В свою очередь средние издержки делят на средние постоянные *AFC* и средние переменные *AVC*. Средние постоянные и переменные издержки определяют путем деления соответствующих издержек на объем выпуска.

   Средние издержки используются для решения вопроса о том, производить ли данную продукцию вообще. Чтобы определить, увеличивать или уменьшать выпуск продукции, фирма пользуется предельными издержками.

   *Предельные* (*приростные*) *издержки* — это прирост издержек, связанных с производством дополнительной единицы продукции. Они показывают изменение общих издержек производства при увеличении объема производства на одну единицу продукции. Постоянные издержки не меняются с ростом выпуска продукции, поэтому предельные издержки *МС* определяются по формуле

   .

   Различают три вида средних издержек: средние постоянные, средние переменные и средние валовые издержки. Средние постоянные издержки уменьшаются по мере роста выпуска продукции. Средние переменные издержки сначала снижаются до определенного момента увеличения объема производства, а затем возрастают. В силу этого и общие издержки имеют такую же тенденцию. Сопоставление средних валовых издержек с ценой продукта дает возможность определить доходность (прибыльность) производства.

   **Издержки в краткосрочном периоде.** В экономической теории выделяется характер взаимосвязи и изменения издержек в краткосрочный и долгосрочный периоды. В краткосрочный период имеет значение деление издержек на постоянные и переменные, что изменяет характер движения общих издержек и принцип определения объема производства. Наглядно это видно на кривых издержек (рис. 2.22).

   *Рис*. *2*.*22*. Характер изменения кратковременных предельных и средних издержек производства

   Постоянные издержки составляют 50 долларов, поэтому кривая средних постоянных издержек *AFC* снижается от 50 долларов до приближающейся к нулю. Форма остальных кривых краткосрочных издержек определяется соотношением предельных и средних издержек. Когда предельные издержки ниже средних, кривая средних издержек идет вниз и наоборот. Когда средние издержки минимальны, предельные издержки равны средним. Например, предельные издержки в 20 долларов ниже средних переменных издержек в 25 долларов, и линия средних издержек снижается. Но когда предельные издержки равны 30 долларов, что выше средних в 25 долларов, кривая поднимается.

   Наконец, когда предельные издержки (25 долларов) и средние (25 долларов) одинаковы, средняя величина издержек остается без изменений (25 долларов). Это объясняется тем, что пока предельные издержки, присоединяемые к сумме общих (или переменных) издержек, остаются меньше величины общих, средние издержки уменьшаются. Если же предельные издержки равны средним, то величина последних перестает уменьшаться. Средние издержки начинают расти, когда присоединяемые к ним предельные издержки превышают их величину.

   Данная зависимость между кривыми предельных и средних издержек — результат соотношения, которое можно назвать *правилом* *средних* *и* *предельных* *издержек*. Согласно этому правилу, предельные издержки должны равняться средним издержкам в том случае, если величина средних издержек достигает своего минимума. *Чтобы* *минимизировать* *издержки*, *объем* *производства* *нужно* *увеличивать* *до* *тех* *пор*, *пока* *предельные* *издержки* *МС* *не* *станут* *равны* *средним* *АС*.

   **Факторы, влияющие на величину издержек.** На величину издержек в краткосрочном периоде влияют общий выпуск продукции, закон убывающей отдачи, рост производительности труда, экономия ресурсов. Так, переменные и валовые издержки растут вместе с выпуском продукции. Скорость увеличения издержек зависит от степени влияния закона убывающей отдачи переменного фактора. Предельные издержки дополнительного выпуска продукции высоки вначале, когда небольшое увеличение использования факторов производства вызывает незначительный рост выпуска продукции (например, на большом заводе с массой оборудования). По мере того, как использование факторов производства увеличивается и становится более эффективным, предельные издержки значительно снижаются. Наконец, предельные издержки вновь начинают расти при относительно большом объеме выпуска благодаря действию закона убывающей отдачи.

   Существует прямая связь между средними переменными издержками и средней производительностью труда (средним продуктом труда), поскольку средний продукт труда равен объему выпуска на единицу используемого фактора. Но так как ставка заработной платы фиксирована, существует обратная зависимость между средними переменными издержками и средним продуктом труда.

   Для определения поведения фирмы в рыночных условиях важное значение имеет взаимосвязь между предельными издержками и предельной производительностью (предельным продуктом). До тех пор, пока предельный (средний) продукт будет расти, предельные (средние переменные) издержки будут снижаться и наоборот.

   Изменение цен на ресурсы и производственные технологии приводит к изменению издержек. Так, рост постоянных издержек увеличивает суммарные издержки и не изменяет переменные и предельные. Возрастание переменных издержек (удорожание труда) вызовет изменение средних переменных, общих и предельных издержек, не изменяя постоянных.

   2.6. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба. Проблема оптимального размера предприятия

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

   В связи с этим оптимизация сочетания труда и капитала рассматривается с точки зрения минимизации средних издержек. С ростом выпуска продукции средние издержки сначала падают, а затем при дальнейшем увеличении выпуска средние издержки вновь начинают возрастать.

   На графике (рис. 2.23) кривая средних издержек в долгосрочном периоде *LRAC* для каждого объема продукции характеризует оптимальное соотношение труда и капитала (точки *А*, *В*, *С*) с минимальными издержками.

   На участке от 0 до *А* кривая средних издержек понижается. Это связано с тем, что с увеличением производства на его первоначальном этапе темпы прироста продукции обгоняют скорость прироста издержек на вводимые факторы производства. Это происходит в силу действия так называемого эффекта масштаба за счет повышения специализации производства и труда, применения более производительной техники, снижения количества занятых. При дальнейшем увеличении производства увеличиваются управленческие расходы, участятся сбои и средние издержки производства будут возрастать.

   **Использование метода изоквант и изокосты.** Выбор оптимального сочетания факторов производства для данного объема производства осуществляется с помощью кривой *изокванты*, характеризующей все возможные варианты комбинаций ресурсов труда и капитала для производства данного объема производства. *Изокоста* характеризует возможные сочетания труда и капитала с минимальными валовыми издержками (рис. 2.24). Это прямая, каждая точка на которой показывает различные комбинации вовлекаемых в производство двух переменных факторов при одинаковых издержках на их приобретение.

   *Рис*. *2*.*24*. Оптимальное сочетание используемых факторов производства

   На рис. 2.24 совмещены изокванта выпуска *X* единиц продукта с картой изокост (равные издержки для разного сочетания факторов; в нашем примере единица труда стоит 3 ден. ед., а единица капитала — 2 ден. ед.). Затраты фирмы на приобретение факторов производства будут минимальными при условии, что она приобретает 3 единицы труда и 2 единицы капитала. Всякая иная их комбинация обойдется фирме дороже (например, 1*K*, 2*L* и 2*L* и 3*K*, 1*L* и 7*K*).

   *Принцип минимизации издержек* определяется по предельному продукту труда в расчете на единицу стоимости данного фактора. Фирма будет заменять труд капиталом до тех пор, пока величина предельного продукта труда в расчете на единицу стоимости труда не станет равной отношению предельного продукта капитала к цене единицы капитала, т.е.

   ,

   где *MPL* и *MPK* — предельный продукт, полученный в результате привлечения к производству дополнительной единицы труда или капитала; *PK* и *PL* — цены единицы капитала и труда.

   С учетом закона убывающей отдачи уменьшение объема труда приведет к увеличению предельного продукта труда, а увеличение количества используемого капитала вызовет падение предельного продукта капитала. В результате приведенное выше равенство примет вид:

   .

   При неизменности цен на факторы производства выгодность замены труда капиталом будет определяться соотношением стоимости единицы капитала и труда.

   **Кривая выбора фирмы.** Комбинация используемых факторов, которая минимизирует издержки (в нашем примере *3L* и *2K*), в то же время максимизирует объем производства при данной сумме издержек. Этот принцип используется фирмами для оптимизации объема производства (рис. 2.25).

   Для максимизации объема выпуска фирма применяет комбинацию факторов, соответствующую точке *А*. Для перехода на более высокие объемы (соответствующие изоквантам *Р*2 и *Р*3) фирме необходимы дополнительные производственные факторы.

   **Издержки и масштаб производства.** При этом следует различать понятия «масштаб производства» и «объем производства». *Масштаб* *производства* определяется размером используемых ресурсов (труда, капитала и др.). Изменение масштаба производства вызывает изменение объема выпуска (объема производства). *Эффект* *масштаба* — это и есть реакция объема производства на изменение масштаба производства. Его отражает кривая долгосрочных средних издержек фирмы, имеющая дугообразную форму (рис. 2.26). Эффект масштаба может быть положительным, постоянным и отрицательным. При этом учитывается развитие научно-технологического прогресса, а также действие закона убывающей отдачи.

   *Рис*. *2*.*26*. Динамика долгосрочных средних издержек

   *Положительный* *эффект* масштаба производства имеет место тогда, когда объем производства растет быстрее, чем изменяется его масштаб. Это эффект массового производства. Его называют также экономией, обусловленной массовым производством. На рис. 2.21 положительный эффект масштаба отражает отрезок кривой, на которой долгосрочные средние издержки снижаются.

   Данный эффект обусловлен факторами, которые действуют в направлении снижения средних издержек производства.

   *Постоянный* *эффект* масштаба производства означает пропорциональное изменение объема производства и масштаба. На рис. 2.26 постоянную отдачу при росте объема производства отражает отрезок, на протяжении которого средние долгосрочные издержки остаются неизменными.

   При *отрицательном* *эффекте* *масштаба* производства объем производства растет медленнее, чем объем используемых ресурсов. Возникновение отрицательного эффекта в основном связано с трудностями управления крупномасштабными предприятиями. На графике отрицательный эффект масштаба — поднимающийся вверх отрезок кривой выбора фирмы, на котором долгосрочные средние издержки растут.

   Эффект масштаба имеет важное значение для экономического положения предприятия. Те фирмы, которые сумели воспользоваться экономией, обусловленной положительным эффектом масштаба производства, занимают устойчивое положение на рынке своей отрасли.

   2.7. Доход и прибыль фирмы, факторы роста. Максимизация прибыли

   **Валовой, средний и предельный доход.** Деятельность фирмы, максимизирующей прибыль, связана с определением ее доходов (прибыль есть разница между доходом и издержками производства). Различают совокупный, средний и предельный доход. *Совокупный* *доход* равен цене продукта *Р*, умноженной на количество проданных единиц *Q*

   *R*(*Q*) = *P*  *Q*.

   Запись *R*(*Q*) означает, что доход зависит от объема выпуска продукции. *Средний* *доход* *AR* представляет собой доход, полученный от продажи 1 единицы продукции

   .

   Средний доход выступает как цена за единицу товара для покупателя и является доходом от единицы проданного товара для продавца. Он используется при анализе эффективности использования ресурсов, выявлении резервов снижения издержек.

   *Предельный* *доход* *MR* представляет собой прирост дохода *R*(*Q*) в результате увеличения выпуска и реализации продукции на 1 единицу *Q*

   .

   Предельный доход выступает ориентиром для фирмы в изменении объема производства, так как показывает, как изменяется валовой доход в результате увеличения производства и реализации продукции. Предельный доход является положительным при эластичном спросе на товар, отрицательным — когда спрос неэластичен и равен нулю в случае, когда спрос переходит из эластичного в неэластичный.

   Взаимосвязь общего, среднего и предельного дохода показана в табл. 2.5.

   Таблица 2.5

   Совокупный, средний и предельный доход

   |  |  |  |  |  |
   | --- | --- | --- | --- | --- |
   | Цена единицы продукции, дол. | Количество проданного товара, шт. | Получаемый доход, дол. | | |
   |  |  | совокупный | средний | предельный |
   | 6  5  4  3  2  1 | 0  1  2  3  4  5 | 0  5  8  9  8  5 | —  5  4  3  2  1 | —  5  3  1  –1  –3 |

   Так, при цене 5 дол. продается 1 единица продукции и доход равен 5 дол. Рост объема продаж с 1 до 2 единиц увеличивает доход с 5 до 8 дол., предельный доход равен 3 дол. Если количество проданной продукции увеличивается с 2 до 3 единиц, предельный доход снижается до 1 дол., а при дальнейшем росте реализации с 3 до 4 единиц — становится отрицательным. Это определяет общую тенденцию изменения дохода: если предельный доход положителен, общие доходы растут вместе с объемом продаж, когда предельный доход отрицателен, доходы снижаются.

   Поскольку на конкурентном рынке все товары продаются по одинаковой цене, средний доход (цена товара) выше предельного, а кривая спроса для отдельной фирмы выражается кривой как среднего, так и предельного дохода (рис. 2.27).

   Рис. 2.27 показывает взаимосвязь между совокупным, средним и предельным доходом для данных табл. 2.5. По мере движения вниз по кривой спроса цена снижается, а объем продукции возрастает. Совокупный доход может увеличиваться или снижаться в зависимости от эластичности спроса. Спрос эластичен в верхней части кривой (для *Q* *<* 3). Здесь предельный доход имеет положительное значение, так как увеличение объема продаж увеличивает доход. Спрос неэластичен в нижней части кривой, когда предельный доход отрицателен, так как при росте выпуска продукции (и снижении цены) доход сокращается.

   При продаже большого количества товара фирме приходится снизить цену, кривая спроса (кривая среднего дохода) наклонена вниз, а кривая предельного дохода оказывается ниже кривой среднего дохода.

   На конкурентном рынке решения отдельных фирм не влияют на рыночную цену, кривая спроса, ее среднего и предельного дохода принимает форму горизонтальной линии.

   **Понятие и виды прибыли.** Доход выступает в различных формах, важнейшей из которых является прибыль. В экономической литературе существуют разные *концепции* *прибыли*. В рыночной экономике можно выделить *экономическую*, *рисковую* и *функциональную* *теории* *прибыли*. В основе первой лежит принцип теории предельной производительности, согласно которой капитал участвует в процессе производства и оказывает такую же «производительную» услугу, как и труд, получая соответствующую долю общественного продукта, равную стоимости предельного продукта, созданного капиталом, — прибыли.

   В рисковой теории прибыль трактуется как порождение деятельности предпринимателей в условиях несовершенной конкуренции, для которой характерны риск, неопределенность и вызываемые ими потери, банкротство, безработица. Здесь прибыль рассматривается как компенсация, вознаграждение за преодоление неопределенности.

   Сторонники функциональной теории рассматривают прибыль как вознаграждение за осуществление функций нововведений, внедрения достижений научно-технического прогресса и за экономические услуги власти, обществу. Прибыль носит временный характер, постоянно появляясь и исчезая.

   Главными формами прибыли являются экономическая и бухгалтерская прибыль. *Бухгалтерская* *прибыль* — это часть дохода фирмы, которая остается от общей выручки после возмещения внешних издержек, т.е. платы за ресурсы поставщиков. При таком подходе учитываются только явные издержки и игнорируются внутренние (скрытые) издержки. *Экономическая*, или чистая, *прибыль* представляет собой часть дохода фирмы, которая остается после вычитания из общего дохода всех издержек (внешних и внутренних, включая нормальную прибыль предпринимателя). Структура общего дохода и прибыли фирмы показана на рис. 2.28.

   *Рис*. *2*.*28*. Структура общего дохода и прибыли фирмы

   В рыночном, механизме используются и другие формы прибыли: валовая, чистая, нормальная, предельная, максимальная, монопольная.

   *Валовая* *прибыль* — это общая прибыль ‘фирмы от реализации и внереализационные доходы. *Чистая* *прибыль* представляет собой общую сумму прибыли за вычетом понесенных фирмой убытков и уплаченных налогов. *Нормальная* *прибыль* — минимальный доход, который фирма должна получить, чтобы остаться заинтересованной в работе в данном сегменте рынка. *Предельная* *прибыль* определяется как разница между предельными доходами и предельными издержками. Это прибыль на дополнительную единицу продукции. Для фирмы она является ориентиром для увеличения объема производства. *Максимальная* *прибыль* — наибольшая прибыль при сравнении валового дохода и валовых издержек. Максимальную абсолютную величину прибыли фирма будет получать при таком объеме производства, когда валовой доход превышает валовые издержки на максимальную величину. *Монопольная* *прибыль* — это прибыль, получаемая фирмой-монополистом на основе ограничения конкуренции и соответственно производства продукции при повышении цены. Монопольная прибыль, как правило, выше средней прибыли, что объясняется перераспределением дохода между фирмами.

   **Функции и факторы увеличения прибыли.** Прибыль как конечный результат функционирования производства на уровне фирмы является важным элементом взаимоотношений всех участников производственного процесса: фирм, государства, работников, финансово-кредитных учреждений. В рыночной экономике прибыль — высшая цель хозяйствования, функционирования фирм — первичных звеньев микроэкономических отношений. Вместе с тем прибыль — это источник дохода государственного бюджета, доходов других участников рынка, населения.

   Экономисты выделяют учетную, распределительную и стимулирующую функции прибыли. *Учетная* функция состоит в том, что прибыль представляет собой необходимый элемент цены (оптовая цена предприятия включает себестоимость продукции и прибыль). Следовательно, как и цена в целом, прибыль учитывает общественно необходимые затраты труда на обеспечение воспроизводства, расширение его масштабов, удовлетворение общественных нужд (управление, оборона). Именно воспроизводственными потребностями определяется нижняя, минимальная граница прибыли, закладываемая в цену каждого товара и услуги.

   Суть *распределительной* функции состоит в том, что с помощью прибыли формируются доходы всех участников производства — предприятий (фирм), государства, работников. При первичном распределении прибыли образуются различные денежные фонды, обеспечивающие при их последующем использовании (перераспределении) финансирование проектов фирм и расходов государства, других рыночных структур — финансовых и кредитных организаций, банков, страховых компаний, бирж.

   *Стимулирующая* функция прибыли заключается в том, что прибыль обеспечивает главный экономический интерес фирмы — наиболее полное удовлетворение спроса на продукцию и услуги по ценам, приносящим достаточный доход для расширения деятельности и удовлетворения личных потребностей. Для получения достаточной прибыли необходимо снижение издержек производства, внедрение инноваций и технических усовершенствований. Часть прибыли используется для стимулирования труда всех работников, что способствует лучшей организации и росту производительности труда.

   На *увеличение* *прибыли*, ее масштаб влияют такие факторы, как объем производства (и продаж), цены, издержки производства, факторы увеличения внереализационных доходов. При этом обеспечивается прямая зависимость: чем больше объем производства и продаж, тем больше (при прочих равных условиях) величина валовой прибыли. Выделяются факторы, образующие прибыль, и взаимовлияющие факторы. Образуют прибыль выручка от реализации продукции, товаров, работ и услуг, выручка от реализации основных фондов и прочих активов, доходы от ценных бумаг и превышение суммы полученных штрафов, пени и неустоек над уплаченными. Взаимовлияющие факторы можно подразделить на не зависящие от фирм (цены регулируемые, процентные ставки, налоговые ставки) и зависящие от эффективной работы фирм (производительность труда, уровень использования и оборот фондов, издержки производства). Основными первичными факторами здесь выступают развитие научно-технического прогресса, организация управления и труда, снижение издержек производства.

   **Распределение и использование прибыли.** *Распределение* *прибыли* осуществляется в соответствии с ее функциями, потребностями хозяйственной деятельности фирм и нуждами общества. Можно выделить три основных направления распределения прибыли:

   1. прибыль направляется в бюджет и внебюджетные фонды;
   2. прибыль направляется на погашение кредитов и уплату процентов;
   3. прибыль остается на предприятии (располагаемый доход) для расширения его материальной базы, экономического стимулирования и удовлетворения социальных нужд работников, создания резервных фондов (рис. 2.29).

   **Рентабельность производства фирмы.** Результат деятельности фирмы определяется абсолютной суммой прибыли, которая характеризует возможности развития фирмы. Не менее важно оценивать и результативность использования ресурсов фирмы путем сопоставления прибыли с вложенным капиталом.

   *Норма* *рентабельности* продукции — это отношения общей прибыли к себестоимости продукции. *Норма* *прибыли* характеризует результативность (эффективность) использования ресурсов, вложенных не только в текущие, но и в капитальные затраты (основные фонды). Норма прибыли рассчитывается как отношение прибыли к используемым производственным фондам (основным производственным фондам и материальным оборотным средствам).

   Оба относительных показателя доходности фирмы и результативности ее производства показывают возможности развития фирмы: важно не только получить прибыль, но и обеспечить определенный ее уровень в течение некоторого периода времени. В этих случаях фирмы ориентируются на среднеотраслевую прибыль — величину, формирующуюся в результате внутриотраслевой конкуренции.

   В теории рыночной экономики показатели доходности фирмы определяются сопоставлением суммы прибыли и вложенного капитала. Так, *коэффициент* *рентабельности* *собственного* *капитала* рассчитывается как отношение экономической прибыли к среднегодовому собственному капиталу. Подобные показатели определяются по всему капиталу (прибыльность общего капитала), отдельно по основному и оборотному капиталу, собственному и заемному капиталу.

   Показатели нормы прибыли и рентабельности позволяют управлять доходностью производства, принимать обоснованные решения по увеличению или прекращению производства. При этом используются все резервы и факторы поддержания и роста рентабельности. *Факторами* *роста* *рентабельности* являются природные, социально-экономические и производственно-экономические факторы. Если первые в значительной степени не зависят от фирмы, то экономические факторы создаются организацией, управлением и интенсификацией производства. В целом норма прибыли зависит:

   1. от объема производства и реализации продукции, суммы прибыли;
   2. уровня издержек производства;
   3. уровня цен;
   4. величины, структуры и оборота фондов (капитала). Первичными факторами роста рентабельности являются применение научно-технических достижений, внедрение инноваций, совершенствование организации производства и труда. В условиях рыночной экономики и интенсивной конкуренции не все фирмы могут обеспечить постоянную и достаточную прибыльность. Часть из них оказывается банкротами. *Банкротство* означает неспособность фирмы своевременно рассчитаться денежными и другими средствами по своим обязательствам. Вместе с тем процедура банкротства выполняет санирующую функцию — очищает систему предпринимательства и хозяйствования от слабых, убыточных предприятий, снижающих общий уровень экономической стабильности в обществе. Решение о банкротстве принимается с учетом важности самого производства, обеспечения занятости трудоспособного населения и других социальных условий.

   **Максимизация дохода и прибыли.** Принятое в микроэкономике положение о максимизации прибыли дает возможность исследовать поведение фирмы через изменение ее дохода и спроса. Напомним, что прибыль фирмы определяется как разница между доходом и полными издержками:

   (*Q*) = *R*(*Q*) – *TC*(*Q*).

   Условием максимизации прибыли, а также минимизации убытков для фирмы, несущей убытки, является производство такого объема продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам: *MR* = *МС*.

   На рынке совершенной конкуренции, когда цена остается неизменной в течение какого-то периода, она равна предельному доходу, поэтому для конкурентной фирмы условие максимизации прибыли можно записать следующим образом: *Р* = *МС*.

   *Рис*. *2*.*30*. График максимизации прибыли в краткосрочном периоде

   *Прибыль* *максимальна*, *когда* *предельный* *доход* *равен* *предельным* *издержкам*. Когда предельный доход выше предельных издержек, фирме следует наращивать выпуск. Таким образом, правило максимизации прибыли для конку рентной фирмы заключается в выборе объема выпуска продукции, когда цена (доход) равняется предельным издержкам (рис. 2.30)

   Прибыль максимизирована при объеме, равном 8 единицам, когда предельный доход близок к предельным издержкам. При малых объемах выпуска продукции доход недостаточен. По мере увеличения объема производства появляется прибыль, но свыше определенного объема (в нашем примере 8 единиц) происходит опережающий рост полных издержек, прибыль падает.

   2.8. Типы конкуренции и основные рыночные структуры в современной экономике. Антимонопольное регулирование

   **Типы конкуренции***.* Конкуренция является необходимым элементом рыночного механизма, но характер ее может быть различным, что существенно влияет на способ достижения рыночного равновесия. Взаимодействие всех участников рыночных сделок принимает две основные формы: свободной конкуренции и монополии. Сопоставим крайние разновидности рыночного взаимодействия — свободную конкуренцию и полную монополию. Между собой они различаются по следующим коренным признакам:

   1) при свободной конкуренции на рынке присутствуют *множество продавцов*, а при монополии — *один*;

   2) свободная конкуренция предполагает *ничем не ограниченный* доступ на рынок продавцов и покупателей, а монополия создает *препятствия* в этом деле;

   3) при свободной конкуренции все участники рынка действуют независимо друг от друга, монополия же стремится *подчинить* всех своим требованиям;

   4) при свободной конкуренции каждый товаровладелец *не может устанавливать* общую для всех рыночную цену, в отличие от этого монополист *диктует* всем такую цену.

   *Конкуренция* — это соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства, купли и продажи товаров и услуг. Начиная с простого товарно-рыночного хозяйства, конкуренция представляет собой не случайное, а закономерное явление. Его порождают следующие объективные обстоятельства: а) частная собственность; б) полная хозяйственная обособленность каждого владельца товаров определенного вида; в) зависимость положения продавцов и покупателей от рыночной цены, которая диктует всем участникам сделок правила поведения. Неизбежным следствием данных условий является экономическая свобода, самостоятельность, рыночное соперничество за место на рыночном пространстве, экономическое выживание.

   *Свободная конкуренция* имеет дополнительные определения, которые более полно характеризуют ее свойства. Иногда ее называют чистой, так как она свободна от влияния государства. Такой вид конкуренции соответствует периоду классического капитализма. П. Самуэльсон и В. Нордхауз пишут, что в современной экономике совершенные конкурентные рынки — это скорее идеал, к которому можно стремиться, чем реальная действительность. Таким образом, свободную конкуренцию можно рассматривать как научную абстракцию, хотя некоторые рынки по своим параметрам максимально приближаются к свободной конкуренции (например, рынок сельскохозяйственной продукции).

   **Монополия и ее виды.** На рубеже ХIХ—ХХ вв. произошел широкомасштабный переход от эпохи свободной конкуренции к периоду монополизации мирового рыночного пространства. *Монополии* — это объединение предприятий, продающее определенные товары множеству покупателей. Можно выделить также *монопсонии* — хозяйственные объединения, скупающие какие-то продукты у всех продавцов. Например, гигантские по своим размерам корпорации пищевой промышленности превращаются в монопсонии по отношению к мелким и средним производителям, сбывающим им сельскохозяйственную продукцию.

   В зависимости от характера и причин возникновения различают следующие виды монополистических объединений.

   *Естественная монополия*. Ею обладают собственники и хозяйственные организации, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства (редкие металлы, алмазы и т.д.). Сюда также относятся некоторые отрасли и виды производства, в которых из-за особой технологии недопустимо развивать конкуренцию. В нашей стране к естественным монополиям отнесены, например, услуги по передаче электрической и тепловой энергии, железнодорожные перевозки, строительство метрополитена, транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, транспортировка газа по газопроводам и др.

   *Легальные монополии*. Они образуются на законном основании и этим защищают от конкуренции и неправомерного использования авторские права, патенты на изобретения, товарные знаки.

   *Искусственные монополии*. Искусственная монополия преднамеренно меняет структуру рыночного пространства в своих интересах:

   1. создает барьеры для вхождения в рынок новых соперников;
   2. создает очень высокий уровень технологии производства;
   3. применяет более крупный капитал, позволяющий добиться большего эффекта от увеличения масштабов производства.

   Искусственные монополии выступают в виде ряда конкретных форм объединений: картеля, синдиката, треста и концерна.

   **Монополия и ценообразование.** Монополии производят полный переворот в рыночном ценообразовании. Отличительные черты монополистического ценообразования заключаются в следующих моментах:

   1. фирмы-монополисты по своему усмотрению *устанавливают цены* на свою покупаемую и продаваемую продукцию;
   2. компании — продавцы изделий устанавливают *монопольно высокие цены* на свою продукцию, которая превышает общественную стоимость или возможную равновесную цену. Это достигается тем, что монополисты преднамеренно создают зону дефицита, сокращая объемы производства и искусственно создавая повышенный покупательский спрос;
   3. монопсония устанавливает *монопольно низкие цены* на товары, закупаемые у аутсайдеров (предприятий, не вошедших в монополистические объединения). Понижение цены по сравнению с общественной стоимостью достигается посредством создания зоны избытка продукции. В этом случае монопсония преднамеренно уменьшает закупки товаров, из-за чего их предложение превышает монополистический спрос. Так обычно поступают монопсонии, которые занимаются переработкой сельскохозяйственной продукции, скупаемой у массы мелких ферм;
   4. наибольшие особенности ценообразования наблюдаются в случае, если по отношению к мелким производителям одновременно действуют монополии и монопсонии. Тогда образуются так называемые «*ножницы цен*». Речь идет о монопольно высоких и монопольно низких ценах, уровни которых удаляются друг от друга подобно лезвиям ножниц. Такое движение цен основывается на расширении зон избытка и дефицита товаров. Оно характерно для многих предприятий обрабатывающей промышленности, которые в условиях инфляции повышают цены на свои готовые изделия в несколько раз больше, чем увеличиваются цены в добывающей и сельскохозяйственной промышленности.

   **Монополизация и ее измерение*.***Монополия означает определенную степень власти над ценой, а эта власть может базироваться на определенных предпосылках. Для измерения степени монопольной власти в экономике используется *индекс Лернера* (по имени Аббы Лернера, английского экономиста, предложившего этот показатель в 30-е гг. ХХ в.)

   *L* = *P* – *MC*/*P*,

   где *Р* — цена; *МС* — предельные издержки; *L* — индекс Лернера.

   Чем больше разрыв между *Р* и *МС*, тем выше степень монопольной власти. Величина индекса Лернера находится в интервале между 0 и 1. При совершенной конкуренции, когда *Р* = *МС*, индекс Лернера будет равен 0.

   Для прогнозирования монополистического поведения фирм в отрасли рассчитывается *индекс Герфиндаля*. Данный индекс показывает степень концентрации рынка и вычисляется посредством суммирования квадратов рыночных долей каждой фирмы в отрасли

   *H* = *S*1 + *S*2 + … + *Sn*,

   где *H* — индекс Герфиндаля; *S*1, *S*2, …, *Sn* — доли фирм на рынке, которые суммируются в порядке убывания (на первом месте — самая крупная доля) и определяются в процентах как отношение объема поставок фирмы к объему всего рынка.

   В случае чистой монополии, когда отрасль состоит из одной фирмы(*n* = 1), индекс Герфиндаля будет равен 10 000, т.е. *S*1 = 100 %, а *Н* = 1002 = 10000. Если в фирме две отрасли-дуополии, и рыночные доли их равны (50 % у каждой), то *Н* = 502 + 502 = 5000. В случае приближающейся к совершенной конкуренции, когда в отрасли, например, 100 фирм, и доля каждой равна 1 %, индекс *Н* = 100.

   **Антимонопольное регулирование.** Государство ввело антимонопольное законодательство, предусматривающее ограничение монополизации рынка, противодействие слиянию конкурирующих компаний, запрещение соглашений и сговоров фирм в отношений цен и условий торговли, пресечение недобросовестной конкуренции (нарушение патентов, подделки продукции конкурентов, копирования товарных и фирменных знаков, обмана потребителей). Наиболее разработанным принято считать антимонопольное законодательство США, основанное на трех законодательных актах: Законе Шермана (1890 г.) — тайная монополизация торговли и единоличный контроль в той или иной отрасли; Законе Клейтона (1914 г.), запрещающим ограничительную деловую практику в области сбыта, ценовую дискриминацию, определенные виды слияний; Законе Робинсона — Пэтмена (1936 г.), запрещающим ценовую дискриминацию, «ножницы цен» и др.

   В нашей стране антимонопольное регулирование представлено Законом Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» (1992 г.) Для того чтобы установить факт монополизации, государственное антимонопольное регулирование широко использует математические инструменты и теоретический аппарат концепций несовершенной конкуренции. Антимонопольное регулирование направлено против ограничительной деловой практики, подрывающей эффективную конкуренцию. Основные формы регулирования: установление предельной величины рентабельности, определение нормативной доли рынка, объема продаж и др.

   Усиление регулирования рынка со стороны государства не означает уменьшения роли конкуренции и монополии в развитии рыночной экономики.

   **Современные тенденции развития конкурентных структур.** Наиболее важную роль в экономическом прогрессе играют три современные тенденции в динамике взаимоотношений участников рынка.

   1. *Усиление позиций монополий*. Под воздействием научно-технической революции наступил новый этап укрупнения производства, связанный с созданием общенациональных и межнациональных хозяйственных комплексов. Получил широкое развитие государственный сектор национального хозяйства, являющийся по своей природе монополистическим.

   2. *Обострение конкуренции*. В современной экономике на первое место вышла глобальная конкуренция. Для крупных предприятий высокоразвитых стран главным показателем экономических успехов является высокий рейтинг в глобальной конкуренции. Монополии, которые в начале ХХ в. часто тормозили внедрение новой техники, ныне лидируют в современных направлениях научно-технической революции. Соперничество ведется внутри монополистических объединений при определении сфер влияния и разделе дохода. Монополии ведут жестокую борьбу с аутсайдерами, мелким и средним бизнесом, сохранившим свою экономическую самостоятельность.

   3. *Интеграция* форм монополистической конкуренции и олигополии.

   *Монополистическая конкуренция* *—* это своеобразный синтез конкуренции и монополии. Монополистическая конкуренция базируется на так называемой *дифференциации продукта*. Это означает, что какие-то виды продуктов и услуг делятся на их подвиды, производством и реализацией которых занимаются разные компании. В монополистической конкуренции представлены две стороны. Одна из них состоит в том, что фирма создает легальную монополию, которая с помощью патентов, лицензий, торговых и фирменных знаков защищает себя от конкурентов. Этому же способствует придание товарам таких индивидуальных свойств (по качеству, форме, упаковке, условиям продажи), которые делают рынок сбыта монополистическим. Другая сторона заключается в том, что на рынке, где продаются однородные товары (например, аптечные товары, ресторанные блюда, модные бутики), имеется много разных конкурентов, которые в целях привлечения покупателей вынуждены прибегать к дифференциации товаров и услуг.

   *Олигополия* — господство небольшого числа крупнейших фирм в производстве и на рынке. В США олигополию обычно образуют четыре ведущих фирмы отрасли, продающие на рынке до 60 % всей продукции. При этом монополизация производства может достигать еще больших масштабов. Олигополии различными путями (посредством лидерства в ценах, тайного соглашения) нередко обходят антимонопольные законы и добиваются повышения рыночных цен или поддерживают выгодные им цены. Это обстоятельство исключает метод ценовой конкуренции. Поэтому в ход пускается новый способ борьбы за спрос покупателей — *неценовая конкуренция.*

   Таким образом, общее состояние рыночного пространства в современной экономике характеризуется значительным многообразием форм рыночного соперничества. Не наблюдается безраздельного господства свободной конкуренции, но в то же время нет и другой крайности — полной монополизации рынка. Монополии ведут жесткую борьбу с мелким и средним бизнесом. Соперничество ведется внутри монополистических объединений, при определении сфер влияния и разделе дохода. Главенствующую роль стала играть глобальная конкуренция.

   Своеобразное единство противоположностей проявляется в форме монополистической конкуренции и олигополии, которые стремятся избежать антимонопольного регулирования. Между олигополиями преимущественно ведется неценовая конкуренция. Государство решительно выступает против нечестных и насильственных способов борьбы с соперниками путем ограничения монополизации рынка, противодействия слиянию конкурирующих компаний, запрещения сговоров фирм в отношении цен и условий торговли, пресечения недобросовестной конкуренции.

   2.9. Рынок труда и особенности его функционирования. Государственное регулирование рынка труда

   **Понятие и элементы рынка труда.** *Рынок* *труда* — это сфера контактов продавцов и покупателей трудовых услуг, в которой в результате конкуренции между экономическими агентами через механизм спроса и предложения устанавливается определенный уровень занятости и оплаты труда.

   Рынок труда имеет ряд особенностей. Во-первых, — это специфичность реализуемого на нем товара — рабочей силы, непосредственно связанной с личностью работника, обладающего не только определенной способностью к труду, но и рядом других качеств — психофизиологических, социальных, культурных и т.д., что оказывает существенное влияние на интересы, мотивы трудового поведения, степень трудовой активности людей и отражается на состоянии рынка труда. Необходимо отметить, что цена труда представляет собой не просто разновидность цены ресурса, а жизненный уровень, социальный престиж, благополучие работника и его семьи.

   Во-вторых, спрос на рынке труда является производным от спроса на товары и услуги производственного и личного потребления. В-третьих, цена рабочей силы, выступающая в виде заработной платы, не может опуститься ниже уровня, обеспечивающего нормальное воспроизводство рабочей силы.

   Основные *элементы* *рынка* *труда*: субъекты рынка; конъюнктура; конкуренция; инфраструктура; система социальных выплат и гарантий лицам, высвобождаемым с производства, переводимым на новое место работы, безработным.

   *Субъектами* *отношений* *на* *рынке* *труда* являются:

   1. работодатели и наемные работники, как партнеры трудовых отношений, а также безработные;
   2. представители коллективных интересов каждого из перечисленных субъектов (профсоюзы, ассоциации предпринимателей, безработных и другие общественные организации);
   3. государственные структуры и представители органов власти (как посредники между работодателями и наемными 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.).

   **Конъюнктура и функции рынка труда.** *Конъюнктура* *рынка* *труда* представляет собой соотношение спроса и предложения в количественном и качественном (структурном, в первую очередь — профессионально — квалификационном) аспекте, конкуренцию и другие элементы, формирующие цену труда и эффективную занятость. При совпадении спроса и предложения конъюнктура рынка труда будет равновесной, при превышении спроса над предложением — трудодефицитной, при превышении предложения над спросом — трудоизбыточной.

   *Спрос* отражает объем и структуру общественных потребностей в рабочей силе, представленных на рынке труда и обеспеченных фондом оплаты труда. Предложение характеризуется численностью и составом людей, способных к труду и желающих трудиться на условиях найма. Предложение рабочей силы имеет три основных составляющих: лица, не занятые трудовой деятельностью и ищущие работу; лица, намеревающиеся сменить место работы; лица, желающие трудиться в свободное от работы или учебы время.

   Спрос и предложение рабочей силы формируются под влиянием различных факторов. *Спрос* *на* *рабочую* *силу* зависит от уровня развития и структуры экономики, состояния производства (размер и эффективность капитала, особенности технологии, совершенство методов организации производства и труда), качества рабочей силы (образование, профессиональный уровень и т.д.), величины спроса на товары и услуги производственного и личного потребления.

   *Предложение* *труда* определяется численностью трудоспособного населения, соотношением занятого и незанятого населения, интенсивностью и производительностью труда, продолжительностью рабочего времени и условиями труда, миграцией рабочей силы, особенностями пенсионного законодательства и т.д.

   На рынке труда имеет место массовая миграция рабочей силы, постоянно меняется ее количественный и качественный состав. Одновременно с этим в связи со структурными изменениями и модернизацией производства изменяется спрос на рабочую силу. Поэтому на практике общее и структурное равновесие спроса и предложения рабочей силы труднодостижимы. Конъюнктура рынка труда оказывает непосредственное воздействие на *цену* *рабочей* *силы*, которая колеблется в зависимости от действующих рыночных цен.

   *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.

   *Инфраструктуру* рынка труда можно определить как составную часть, обеспечивающую его нормальное функционирование Она включает государственные и негосударственные структуры содействия занятости, кадровые службы предприятий, общественные организации и фонды, нормативно-правовую среду. Инфраструктура обеспечивает наиболее эффективное взаимодействие между спросом и предложением рабочей силы.

   Наличие и взаимодействие всех элементов рынка труда необходимо для нормального его функционирования.

   Рынок труда выполняет следующие *функции*:

   1. *социальная* функция заключается в обеспечении нормального уровня занятости, доходов и благосостояния, нормального уровня воспроизводства производительных способностей работников;
   2. *экономическая* (*воспроизводственная*) функция — в рациональной подготовке, вовлечении, распределении, регулировании и использовании труда;
   3. *стимулирующая* функция способствует повышению конкурентоспособности его участников, их заинтересованности в высокоэффективном труде, повышении квалификации и перемене профессии.

   **Предложение и спрос на рынке труда. Рыночное равновесие.** Сначала проанализируем предложение труда отдельным работником, а затем кривые предложения и спроса на рынке труда.

   Принимая решение о том, какое количество своего труда предложить, человек руководствуется оптимальным распределением своего времени между трудом (оплачиваемой деятельностью) и досугом. В свою очередь оно зависит от величины полезности, которую приносят человеку труд и досуг. Однако выбор между трудом и досугом должен учитывать не только субъективные предпочтения человека, но и имеющиеся у него возможности (ограничениями здесь являются уровень заработной платы, естественная граница рабочего дня — 24 ч).

   Предположим, что работнику предлагают более высокую почасовую ставку оплаты, и при этом он имеет возможность увеличить продолжительность рабочего дня. Очевидно, что работник будет стремиться заместить свободное время дополнительной работой. Соответственно досуг замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести на более высокую зарплату. Этот процесс называют *эффектом* *замещения*.

   В то же время возросшая заработная плата работника повышает уровень его материального благополучия, что позволяет ему увеличить объем потребляемых благ и при неизменном количестве отработанного времени. У работника возникает желание не только приобретать больше товаров, но и обогатить и разнообразить свой досуг, иметь больше свободного времени. Таким образом, возникает *эффект* *дохода*: с увеличением дохода человек становится более обеспеченным материально и предпочитает больше времени тратить на отдых.

   Выбор между работой и досугом можно проиллюстрировать на графике (рис. 2.31). До точки В кривая показывает увеличение предложения труда при росте заработной платы. Однако после прохождения этой точки предложение труда снижается, несмотря на возможное увеличение дохода.

   Таким образом, рост заработной платы стимулирует работника к дополнительным затратам своего рабочего времени только до определенного предела (точка В), после чего он отказывается от дополнительной работы ради увеличения часов досуга, несмотря на дальнейший рост заработной платы. Следовательно, эффект дохода заставляет человека меньше работать, что противостоит эффекту замещения, который ориентирует на больший объем рабочего времени.

   **Модели рынка труда.** Существует несколько моделей взаимодействия продавцов и покупателей рабочей силы в зависимости от степени конкуренции: конкурентный рынок; монопсония; модель, учитывающая деятельность профсоюзов; двусторонняя монополия.

   Классическая модель конкурентного рынка труда характеризуется следующими чертами: 1) большое число работодателей, представляющих интересы фирм, которые конкурируют друг с другом при предъявлении спроса на труд; 2) большое число имеющих одинаковую квалификацию работников, являющихся носителями рабочей силы и выражающих предложение труда; 3) ни фирмы, ни работники не контролируют и не диктуют ставки заработной платы.

   Взаимодействие спроса и предложения на совершенно конкурентном рынке может быть представлено соответствующими кривыми, показанными на рис. 2.32.

   На вертикальной оси отложены ставки заработной платы — *W*, а на горизонтальной — количество труда — *Q*.

   Кривая *DL* характеризует изменение спроса на труд. Она имеет отрицательный угол наклона. При прочих равных условиях, т.е. для работников равной квалификации, наибольший спрос приходится на тех, кто претендует на низкие ставки заработной платы, а наименьший наоборот на тех, кто претендует на высокие ставки.

   Кривая *SL* определяет изменение предложения труда и имеет положительный угол наклона. Наибольшее число работников одинаковой квалификации настроены на высокую заработную плату и лишь незначительное число согласны работать при низких заработках. В точке *Е*, где пересекаются кривые спроса и предложения, спрос и предложение труда совпадают и возникает ситуация равновесия на рынке труда, т.е. количество работников, которое работодатели хотят нанять (*Qе*) на определенных условиях оплаты труда (*Wе*), соответствует числу работников, согласных работать за эту заработную плату. Если цена труда выше равновесной, то наблюдается безработица (величина отрезка *KМ*), если ниже, то существует дефицит работников (величина отрезка *CF*). Но в условиях совершенной конкуренции и рыночной гибкости ставок заработной платы ее отклонение от равновесного уровня не может продолжаться долго. Установление заработной платы выше относительно равновесного уровня вызывает сокращение спроса на труд со стороны фирм и одновременно увеличение предложения труда со стороны работников. В результате этого наблюдается избыток предложения труда. Возникающая при этом безработица оказывает давление на заработную плату в сторону ее понижения до равновесного уровня. Если заработная плата опускается ниже этого уровня, происходит противоположный процесс. В конечном счете конкурентный рынок труда характеризуется общим равновесием спроса на труд и предложения труда и равновесным уровнем заработной платы.

   Рынок труда может иметь вид *монопсонии*. В этом случае предложение представлено множеством работников, а спрос — единственной фирмой-работодателем. Ставки заработной платы в этом случае в большой степени зависят от решений данной фирмы-монопсониста. Монопсонические условия на рынке труда складываются, как правило, в небольших населенных пунктах и отдаленных районах, где функционирует одно предприятие, обеспечивающее занятость большинства населения.

   В ряде случаев на рынке труда может доминировать *олигопсония*, т.е. ситуация, когда нескольким работодателям противостоит множество работников.

   Рынок труда может иметь высокую степень юнионизации, обусловленной значительной ролью профсоюзов. В этом случае отдельные отряды работников, организованные в профсоюзы, в процессе коллективных действий и заключения выгодных для себя коллективных договоров с работодателями добиваются превышения фактического размера заработной платы над ее равновесным уровнем.

   Модель *двусторонней* *монополии* характерна для условий монопсонического рынка, на котором сформировался сильный отраслевой профсоюз. В этом случае профсоюзы могут добиться одновременного увеличения размеров заработной платы и уровня занятости.

   **Государственное регулирование рынка труда.** *Государственное* *регулирование* *рынка* *труда* представляет собой совокупность принципов, методов и инструментов воздействия на процессы формирования, распределения и использования рабочей силы, направленных на повышение эффективности функционирования рынка труда и снижение социальных издержек действия рыночного механизма в сфере занятости.

   Практика использования методов регулирования рынка труда сформировала представление о двух типах политики государства на рынке труда — пассивной и активной. *Пассивная* *политика* *на* *рынке* *труда* *—* это комплекс мероприятий, осуществляемых сетью специальных государственных учреждений и направленных на сглаживание негативных последствий безработицы. В нее принято включать следующие меры: регистрация безработных, определение и выплата гарантированного государством пособия по безработице, а по истечении его срока — материальной помощи (социального пособия), осуществление неденежных форм поддержки безработных и членов их семей и т.д.

   *Активная* *политика* *на* *рынке* *труда* — это совокупность мер и методов, нацеленных на содействие скорейшему возвращению безработных к активному труду, повышение мобильности и конкурентоспособности рабочей силы в борьбе за рабочее место.

   Важнейшими направлениями активной политики на рынке труда являются:

   1. *повышение* *эффективности* *системы* *трудоустройства*, под которой подразумевается как увеличение доли тех, кто нашел работу с помощью службы занятости, так и активизация усилий самого безработного по поиску нового рабочего места;
   2. *повышение* *качества* *рабочей* *силы* путем организации профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки безработных граждан и незанятого населения;
   3. *стимулирование* *развития* *самостоятельной* *занятости*, предпринимательской деятельности среди безработных и поддержка малого бизнеса;
   4. *организация* *системы* *оплачиваемых* *общественных* *работ*.

   Эффективность государственного регулирования во многом зависит от использования мер активной политики на рынке труда, поскольку они в наибольшей степени способствуют развитию профессионально-квалификационного потенциала работников и их адаптации к реальным потребностям экономики, повышению трудовой активности населения, активизации структурной перестройки хозяйства с целью расширения свободы выбора сферы деятельности и реализации права на труд, создания высокой степени социальной защищенности населения, включая социально уязвимые слои, недостаточно конкурентоспособные на рынке труда.

   2.10. Заработная плата: сущность, формы и системы. Совершенствование оплаты труда

   **Сущность, функции и виды заработной платы.** *Заработная* *плата* — это цена за использование труда. В широком смысле слова в этот термин включают доход, получаемый работником от работодателя за труд. При таком подходе к определению заработной платы в нее включаются и ежемесячные оклады, и доходы в виде гонораров, премий и иных вознаграждений за труд. В узком смысле слова под заработной платой понимается цена труда (рабочей силы). Это определение позволяет четко разграничить общие заработки и собственно заработную плату.

   В рыночной экономике заработная плата устанавливается как цена конкурентного равновесия на рынке труда по различным категориям работников, по видам работ, по наличию и отсутствию профсоюзов, влияющих на спрос и предложение труда. Заработная плата выступает одной из важнейших и наиболее массовой формой дохода в любой экономике. В системе рыночных цен заработная плата является особо важной категорией еще и потому, что достигает примерно 3/4 национального дохода в развитых странах.

   Регулирование многих процессов в экономике связано с движением заработной платы. Например, одним из показателей уровня инфляции выступает разрыв между номинальной и реальной заработной платой. *Номинальная* *заработная* *плата* — сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. *Реальная* *заработная* *плата* — это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги при данном уровне цен на товары и услуги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной — от уровня цен на предметы потребления и платные услуги. При неизменных потребительских ценах темпы роста поминальной и реальной заработной платы совпадают. Однако при инфляции величина вознаграждения за труд в ее номинальном и реальном выражениях может сильно различаться. Динамика реальной заработной платы есть частное от деления индекса номинальной оплаты труда на индекс цен товаров и услуг.

   Сущность заработной платы проявляется в ее функциях. Первая — это *воспроизводственная* *функция*, когда заработная плата обменивается на материальные блага и услуги для возмещения израсходованных в процессе труда умственных и физических способностей человека, его рабочей силы, на рождение и воспитание детей. Вторая — *стимулирующая* *функция*, она состоит в том, что с помощью заработной платы усиливается материальная заинтересованность работника в результатах трудовой деятельности. Действенность этой функции зависит как от уровня и дифференциации заработной платы, так и от реализации трудовых доходов на потребительском рынке. Третья — *компенсирующая* *функция*, заработная плата является основой материальной компенсации за повышенную тяжесть, вредность для здоровья, непривлекательность труда. В условиях инфляции осуществляется социальное компенсирование в связи с изменением цен на товары и услуги. Некоторые экономисты выделяют и другие функции заработной платы: учетную, выражающую затраты труда в стоимостном измерении; социальную как главный источник повышения материального благосостояния и как средство роста индивидуального уровня жизни; средство гармонизации интересов.

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

   Социально-воспроизводственный фактор — *стоимость* *жизненных* *средств*, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы. Таких средств должно быть достаточно для восстановления работоспособности труженика и для удовлетворения других необходимых потребностей. Это представляет собой *низшую* *границу* стоимости воспроизводства рабочей силы. В зависимости от утвердившегося в каждой стране уровня материальной и духовной культуры верхняя граница стоимости рабочей силы включает затраты на определенные социальные потребности (на образование, удовлетворение культурных запросов и т.д.).

   С 30—50-х гг. XX в. на Западе государство взяло на себя обязанности обеспечивать одну из важных гарантий экономической безопасности работников. Оно стало в законодательном порядке устанавливать *минимальный* *уровень* *заработной* *платы*, который обязаны соблюдать все, в том числе и частные фирмы. Для определения минимальной заработной платы государственные органы некоторых стран рассчитывают так называемый *прожиточный* *минимум* (или черту бедности). Он устанавливается для семьи из четырех человек (работника, его жены и двух детей) исходя из нормативов удовлетворения минимальных жизненных потребностей во многих товарах и услугах с учетом уровня цен. При этом должна предусматриваться обеспеченность нормальных условий воспроизводства работнику, выполняющему наименее сложную работу.

   Второй социально-воспроизводственный фактор, определяющий величину заработной платы, — *уровень* *квалификации* *работников*. Чтобы заработная плата стимулировала сложный труд, на предприятиях устанавливают прямую связь между ее уровнем и квалификацией работника, характером выполняемой работы, степенью ответственности.

   Третий социально-воспроизводственный фактор — *национальные* *различия* в степени развитости экономических и социальных условий жизни в разных странах. Эти различия в оплате труда зависят в конечном счете от научно-технического уровня производительных сил и эффективности общественного труда, степени развитости рабочей силы, достигнутого общественно нормального качества жизни и иных факторов.

   **Рыночные факторы заработной платы.** На оплату труда существенно влияют рыночные факторы: спрос и предложение на рынке труда; конкуренция или монополия на рынке труда.

   Колебания спроса на труд и предложение труда позволяют в самом общем виде дать ответ на вопрос о том, почему заработная плата высока или низка. Конкуренция на рынке труда ведет к приближению уровня заработной платы к равновесной цене труда. В национальном масштабе устанавливается примерно одинаковая оплата труда работникам определенной профессии с равным уровнем образования и квалификации. Свою силу на рынке труда проявляют и монополии. Речь идет, по существу, об образовании в отраслях и в национальном масштабе, с одной стороны, объединений работодателей, а с другой — профессиональных союзов или иных объединений работников.

   В большинстве случаев различия в заработной плате зависят от профессионализма работников и видов выполняемых работ. Высококвалифицированный труд вознаграждается более высокой заработной платой, во-первых, потому что такой труд вносит более весомый вклад в получаемую прибыль. Во-вторых, высокая заработная плата квалифицированных специалистов компенсирует прошлые затраты времени, средств и усилий на образование и профессиональную подготовку. Различные виды работ могут быть более или менее привлекательными для человека — значит заработная плата должна стимулировать выполнение менее приятных (грязных, тяжелых), но необходимых для общества работ. Такая дифференциация в заработной плате, которая вызывается необходимостью компенсировать нематериальные различия в характере самого труда, называется «*уравнивающими* *различиями*»*.*

   Существуют и такие различия в характере труда и в размерах заработков, которые не относятся к типу «уравнивающих различий». Это различия, вытекающие из объективных качественных особенностей, — разных способностей людей, таланта. Ставки заработной платы для особой группы людей, обладающих талантом или уникальными способностями (музыканты, ученые, спортсмены, государственные деятели и т.д.), должны быть различными. В оплату их труда входит элемент экономической ренты, оплаты за исключительность их природных дарований.

   Существенные различия в заработной плате могут иметь место при отсутствии конкуренции между сугубо профессиональными группами работников, например, между врачами и сталеварами, физиками и танцорами, учителями и таксистами и т.д. Для представителя каждой из подобных категорий работников практически невозможно перейти из одной группы в другую, а следовательно, конкуренция между этими группами не возникает. Конкурентная среда возникает либо внутри каждой профессиональной группы, либо в группах взаимозаменяемых профессий и специальностей.

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

   **Формы и системы заработной платы.** Чтобы лучше заинтересовать труженика и получить наибольшую отдачу от его деятельности, работодатель применяет способы экономического стимулирования работы. Это достигается с помощью различных форм и систем заработной платы. На предприятиях применяются прежде всего две основные формы заработной платы: повременная и сдельная.

   *Повременная* *форма* заработной платы устанавливает размер вознаграждения в зависимости от проработанного времени. В этом случае подсчитывается величина оплаты за один час, день, неделю, месяц и умножается на отработанное время.

   Во многих странах при установлении размеров повременной заработной платы определяется единица измерения цены труда — *цена* *часа* *труда*. Почасовая ставка оплаты труда Зч, по существу, рассчитывается путем деления установленной заработной платы Зп (за день, неделю, месяц) на нормированное число часов труда *В* (соответственно за день, неделю, месяц):

   Зч = Зп / *B*.

   Повременная заработная плата обычно применяется на предприятиях, где преобладает строго установленный технологический режим. Так, в массово-поточном производстве выработка рабочих и темп их труда определяются скоростью движения конвейера. В последние два-три десятилетия повременная заработная плата во многих странах охватывает примерно 2/3 рабочих.

   Производной от повременной является форма *сдельной*, или *поштучной*, *заработной* *платы*. Она устанавливается с помощью *поштучной* *расценки* Рш и исчисляется делением часовой (дневной) цены труда Зп на норму выработки НВ (число единиц продукции, которое при нормальных условиях необходимо выработать за час или день):

   Рш = Зп / НВ.

   При сдельной заработной плате устанавливается мера напряженности труда рабочего. Это делается с помощью *нормы* *выработки* — установленного объема продукции, которую рабочий вырабатывает за определенное время (или обратной величины — *нормы* *времени*, расходуемого на создание единицы или партии изделий). Такие нормы выработки подлежат оплате в установленном размере. Личный интерес побуждает человека трудиться более напряженно с тем, чтобы выпустить больше изделий и увеличить свой дневной доход. Сдельная заработная плата наиболее широко применяется на предприятиях, где высока доля ручного труда и поощряется увеличение количества изделий.

   Особо следует сказать о вознаграждении деятельности руководящих, инженерно-технических работников и служащих, научных работников. Повременная оплата труда устанавливается в виде *должностных* *окладов*. Под окладом имеется в виду размер месячной заработной платы, который соответствует схеме должностных окладов и предусматривает минимальный и максимальный его пределы («вилку»). В настоящее время изыскиваются такие формы дополнительного стимулирования труда, которые лучше увязывают вознаграждение за труд всех работников с конечными результатами производства, с улучшением его качественных показателей.

   В рыночной экономике материальное вознаграждение за работу соответствует законам и условиям рынка. Оно ставится в зависимость от степени достижения коммерческих результатов деятельности предприятия. Так, *современные* *системы* *заработной* *платы* учитывают большое количество факторов, которые вытекают из неценовой конкуренции. Широко распространены *премиальные* *системы*, предусматривающие особое вознаграждение за высокое качество продукции, экономию материалов и улучшение других конечных результатов производства. В различных вариантах используется повременно-премиальная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, многофакторная, аккордная (с оплатой всей работы) и другие разновидности заработной платы. Было, однако, замечено, что не только экономический интерес побуждает работника лучше трудиться, очень важным оказался социальный, психологический, нравственно-этический аспекты жизнедеятельности человека, их стали включать в разрабатываемые системы заработной платы. Появились такие системы, как система участия в прибылях, система аналитической оценки работ, человеческих отношений, система пожизненного найма и т.д.

   С переходом к рыночным отношениям происходит изменение не только в формах и системах заработной платы, но и в методах ее 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), ограничен определенным сроком. Преимущество контрактной системы в том, что ее срочный характер заинтересовывает работника в возобновлении договора на новый срок, что является мощным стимулом высокой трудовой активности.

   **Совершенствование заработной платы.** Важным аспектом в области заработной платы в условиях перехода к рыночной экономике является ее дальнейшее совершенствование. Происходит оно по следующим направлениям.

   Развитие рыночных отношений предполагает, во-первых, усиление связи заработной платы с конечными результатами труда и воспроизводством рабочей силы. Сфера воспроизводства рабочей силы значительно расширяется: она охватывает не только экономический, но и духовный, политический, социальный и семейный аспекты. Воспроизводство рабочей силы предполагает создание материальных и организационных условий на производстве. К первым условиям относятся развитие материально-технической базы (с учетом экологической безопасности технологий); общественное разделение и кооперация труда, в том числе развитие непроизводственной инфраструктуры; общественно-нормальные условия труда и усиление его творческого характера; ко вторым условиям — полная реализация принципа распределения по труду на государственных предприятиях; регулирование условий трудоустройства во всех сферах национальной экономики; учет наличия многообразия во всех сферах национальной экономики; учет наличия многообразия форм собственности и распределения доходов и т.д. Во-вторых, рыночные отношения предполагают деятельность человека в качестве и работника, и хозяина одновременно, дают гарантию получения вознаграждения, эквивалентного вложенному труду. В-третьих, закрепляется положение, при котором фонд оплаты труда становится первичным, а не остаточным. С 1992 г. в республике отменены ограничения на рост оплаты труда и фонда потребления в целом. В-четвертых, переход к рыночным отношениям сопровождается существенными изменениями во всей системе организации оплаты труда, появлением новых мотивов и стимулов в развитии предпринимательства, инициативы, ответственности за результаты своего труда. Возрастание доходов от предпринимательской деятельности способствует более полному осуществлению таких функций предпринимательства, как определение цели хозяйственной деятельности, тактики и средств ее достижения в сложившихся условиях, определение и реализация необходимых нововведений на предприятии, поиск новых путей и возможностей для создания товаров и услуг улучшенного качества или нового ассортимента, выявление ограничений расширения производства и принятие мер по их преодолению. В- пятых, в рыночной экономике возрастание или снижение объема реализации продукции активно влияет на фонд оплаты труда. В-шестых, в рыночной экономике нельзя допускать падения уровня жизни людей, рынку нужен активный потребитель, лишенный средств к существованию рынку противопоказан. Такой потребитель начал формироваться.

   *Концепция* *заработной* *платы* *при* *переходе* *к* *рыночным* *отношениям* исходит из следующих основных принципов: самозарабатывание средств для выплаты заработной платы работникам данного предприятия; установление прямой зависимости заработной платы от реальных результатов труда; самостоятельность предприятий (коллективов) в стимулировании труда работников; материальная ответственность за четкое выполнение трудовых обязанностей; государственная регламентация минимума заработной платы; комплексность проводимых изменений в области заработной платы.

   Механизм регулирования заработной платы в условиях рыночных отношений должен основываться на сочетании государственного и договорного регулирования. Одной из основных задач государственного регулирования является установление минимальной заработной платы и тарифной ставки первого разряда. Договорное регулирование заработной платы включает применение общих, отраслевых (тарифных) соглашений, коллективных и трудовых договоров.

   Совершенствуется тарифная система в направлении обеспечения воспроизводства рабочей силы в условиях многообразия форм хозяйствования, формирования и развития рынка труда. С помощью Республиканской тарифной системы осуществляется дифференциация и регулирование уровня заработной платы различных групп и категорий работников в зависимости от квалификации, условий, тяжести, интенсивности выполняемых работ, а также ответственности за их проведение и результативность.

   2.11. Рынок ссудного капитала и ссудный процент. Номинальная и реальная ставка процента. Экономические основы дифференциации ставок процента

   **Понятие ссудного капитала**. Капитал можно определить как средства, ресурсы, приносящие доход. Капитал имеет разные формы: физический капитал (здания, сооружения, станки, оборудование, т.е. инвестиционные товары); человеческий капитал (вложения в знания, квалификацию, профессиональные навыки); финансовый капитал (ценные бумаги, денежный капитал, валютные средства).

   *Ссудный* *капитал* представляет собой деньги, предоставляемые в долг (в виде кредита) на определенный срок и с уплатой определенного процента.

   **Рынок ссудного капитала.** Все хозяйствующие субъекты, которые берут деньги в долг или предоставляют средства для займов, совершают операции на рынке ссудных капиталов. Все рынки, на которых хозяйствующие субъекты предоставляют и получают ссуды и займы, называются *рынком ссудных капиталов*.

   Рынок ссудного капитала соединяет фирмы (поставщиков капитала), которые предлагают временно свободные денежные средства, и потребителей капитала — покупателей ссудного капитала, денежного кредита.

   Взаимодействие поставщиков и потребителей капитала осуществляется через систему посредников, с помощью которых происходит аккумуляция временно свободных денежных средств и превращение их в ссудный капитал, т.е. предоставление кредитов. В качестве посредников выступают различные кредитно-финансовые институты: коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, пенсионные фонды и другие специализированные учреждения.

   *Спрос* *на* *рынке* *ссудного* *капитала* предъявляют хозяйствующие субъекты (в большей степени) и домохозяйства (в меньшей степени).

   Рыночный спрос на ссудный капитал — это сумма объемов денежных средств, которые хотят и готовы приобрести все лица, в них нуждающиеся, при определенной ставке ссудного процента.

   Спрос на ссудный капитал определяется влиянием таких факторов, как:

   1. величиной ставки процента (зависимость обратная);
   2. ожидаемыми доходами от инвестиций;
   3. инфляционными ожиданиями;
   4. условиями предоставления кредита и др.

   *Предложение* *ссудного* *капитала* исходит со стороны домохозяйств или фирм, у которых появились временно свободные денежные средства.

   Предложение ссудного капитала — это сумма денежных средств, предлагаемых на рынке при любой возможной ставке процента. Предложение ссудного капитала определяется:

   1. величиной дохода по ссудам, или ставкой процента;
   2. уровнем дохода фирм;
   3. величиной дохода по другим вложениям временно свободных денежных средств;
   4. инфляционными ожиданиями;
   5. кредитными рисками и др.

   **Ссудный процент.** При взаимодействии спроса и предложения на рынке ссудных капиталов складывается равновесная цена *—* *ссудный* *процент* *—* цена, уплачиваемая собственнику капитала за пользование его денежными средствами в течение определенного периода времени.

   Ссудный процент выражается через ставку (норму) этого процента *R*:

   .

   Следует различать номинальную и реальную ставки процента. *Номинальная* *ставка* *процента* — это текущая рыночная ставка процента, устанавливаемая банком без учета темпов инфляции. *Реальная* *ставка* *процента* — это номинальная за вычетом ожидаемых темпов инфляции.

   Ставка ссудного процента показывает количество денег, которое надо заплатить за каждый занятый рубль. Ставка ссудного процента определяет спрос и предложение на финансовом рынке. Упрощенная модель равновесия на рынке ссудных капиталов представлена на рис. 2.33.

   Кривая спроса на ссудный капитал (*D*) показывает, что по мере падения нормы процента, объем спроса (*Q*) заемщиков на капитал для инвестиций и на текущее потребление увеличится.

   Кривая предложения (*S*) ссудного капитала характеризует положительную зависимость между ставкой процента и предложением денежных средств. Равновесная цена (*r*1) на рынке ссудных капиталов определяется при пересечении кривых спроса и предложения и является ставкой процента, при которой объем предлагаемых заемных средств равен их количеству, соответствующему спросу.

   **Cтавка процента и норма прибыли.** Источником уплаты ссудного процента является прибыль, получаемая от использования ссудного капитала. Заемщик, используя заемные средства, получает прибыль. Часть прибыли поступает собственнику ссудного капитала в виде ссудного процента, другая ее часть образует предпринимательский доход. Следовательно, величина ссудного процента не может быть больше нормальной прибыли, а его минимальная граница не может равняться нулю, так как в этом случае предоставление ссуды теряет смысл.

   Денежный капитал нужен для приобретения реального капитала, т.е. средств производства. В этой связи ставка ссудного процента выполняет функцию распределения денежного и, соответственно, реального капитала среди различных фирм и отраслей. Реальный капитал распределяется между теми инвестиционными объектами, где высокая степень доходности. Если ожидаемая норма прибыли будет превышать ставку процента, то брать ссуду выгодно, и наоборот. При этом следует учитывать не номинальную, а реальную ставку процента, скорректированную на инфляцию. Именно реальная ставка процента имеет главное значение для принятия инвестиционных решений.

   **Факторы дифференциации ставки процента.** Рыночная ставка ссудного процента зависит также от производительности (прибыльности) капитала и временного предпочтения.

   Эффективная (прибыльность) капитала — это ежегодный доход, выраженный в процентах, который зарабатывается предпринимателем в результате вложения денег в тот или иной проект.

   Временное предпочтение обусловливается склонностью людей предпочитать близкое потребление далекому (по времени).

   Осуществляя инвестирование, тем самым сокращается текущее потребление в ожидании получить более высокий его уровень в будущем и наоборот, откладывая инвестиционные проекты, увеличивается сегодняшнее потребление в ущерб будущему. Тенденция предпочтения настоящего будущему ограничивает размеры капиталовложений, а производительность капитала как фактора обусловливает размер процента, прибыльности, которую можно обеспечить при использовании того или иного количества капитала. Оба фактора — прибыльность и временное предпочтение — взаимодействуя между собой, определяют взаимообусловленное поведение ставок и процесс капиталообразования. Так, строительство кондитерской с планируемой доходностью 15 % не будет начато при ставке процента 17 %. Реализовать его возможно лишь тогда, когда уровень процентной ставки упадет до 15 % и ниже. Уровень процентной ставки играет очень важную роль при принятии инвестиционных решений. Ставка (норма) процента — индикатор при выборе различных вложений капитала. Сравнение процентных ставок позволяет отобрать самые экономичные и наиболее необходимые инвестиционные проекты.

   В действительности существует не одна, а целый ряд процентных ставок. Рынок ссудных капиталов неоднороден, состоит из отдельных, различающихся условиями, сроками предоставления и размерами ссуд. Поэтому нет единой национальной ставки процента, а есть их диапазон. Диапазон процентных ставок довольно широк. Экономическими основами ее дифференциации служат следующие:

   1) различная степень риска за предоставляемую ссуду. Чем ненадежнее заемщик, тем больший ссудный процент будет взимать кредитор за пользование ссудой;

   2) срок, на который предоставляется ссуда. Долгосрочные ссуды предоставляются, как правило, под более высокий процент как компенсацию за отказ от альтернативного использования своих денежных средств;

   3) размер ссуды. Для двух ссуд равной срочности и одинакового риска за меньшую ссуду выше ставка процента. Это объясняется равенством административных расходов крупной и мелкой ссуды;

   4) конкуренция. Из-за ограниченности в определенном регионе конкурентов на денежном рынке позволяет банку — монополисту взимать более высокий ссудный процент с предоставляемых потребителям ссуд.

   5) налогообложение. Ставка налога может дифференцироваться в зависимости от ставки ссудного процента и повышать или снижать ее.

   Естественно, возникает вопрос о пределах подобного колебания, поскольку процент составляет часть прибыли, которую уплачивает функционирующий предприниматель собственнику ссудного капитала, верхней границей процента, как мы уже отмечаем, является средняя норма прибыли. Минимальный предел процента не поддается точному определению. Он может упасть до самого низкого уровня, близкого к нулю, но нулевым быть не может, так как в таком случае предоставление ссуды теряет всякий смысл. В пределах верхней и нижней границ величина ставки ссудного процента определяется спросом на ссудный капитал и его предложением.

   2.12. Инвестиции: понятие, формы, источники. Дисконтирование стоимости будущих доходов

   **Понятие инвестиций.** *Инвестиции* — это финансовые, материальные ресурсы и другие имущественные и интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается экономический, социальный или экологический эффект. Можно сказать также, что инвестиции — это вложение в активы предприятия с целью выпуска новой продукции, повышения ее качества, увеличения количества продаж и прибыли. Инвестиции предприятия обеспечивают простое и расширенное воспроизводство капитала, создание новых рабочих мест, прирост зарплаты и покупательной способности населения, приток налогов в государственный и местный бюджет. Инвестиции несут в себе риск. Если прогноз прибыльности не подтвердится, то это грозит потерей вложенных в дело средств.

   **Формы инвестиций.** Экономическая теория и практика различают инвестиции в средства производства: реальные или капиталообразующие, инвестиции в ценные бумаги — портфельные или финансовые. По форме собственности они могут быть государственными, частными, иностранными.

   *Реальные* *инвестиции* делятся на следующие группы:

   1. инвестиции для замены или поддержания уровня оборудования (модернизации), т.е. инвестиции, которые предназначены для повышения эффективности уже действующего производственного потенциала;
   2. инвестиции на расширение производства посредством увеличения имеющихся производственных мощностей;
   3. инвестиции на расширение деятельности по выпуску продукции, посредством создания новых видов продукции;
   4. инвестиции в создание нового производства, применение новых технологий в производстве;
   5. инвестиции в производство при обеспечении выполнения крупного заказа;
   6. инвестиции на продвижение товара на рынок и рекламу;
   7. инвестиции так называемого обязательного типа (инвестиции для предотвращения загрязнения окружающей среды, инвестиции в социальную сферу и т.п.).

   *Портфельные* (*финансовые*) *инвестиции* — это вложения средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, государством.

   Вложения средств в объекты долгосрочного пользования, которые не принимают материально-вещественной формы, но имеют стоимостную оценку, участвуют в хозяйственной деятельности предприятия и приносят доход, составляют сущность *инвестиций* *в* *нематериальные* *активы*. Объектами нематериальных активов являются:

   1. права на объекты промышленной собственности;
   2. права на изобретения, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания, ноу хау;
   3. права пользования землей и другими ресурсами, относящимся к исключительному праву владельца на соответствующее их хозяйственное или иное пользование;
   4. права на пользование компьютерными программами и т.д.

   Инвестиции в развитие отраслей экономики, их субъектов, осуществляемые за счет средств бюджета и других государственных источников, называют государственными, а осуществление за счет собственных средств предприятия или предпринимателя, получаемых ими кредитов — частными.

   Долгосрочные вложения частного или государственного капитала за пределами своей страны называют иностранными инвестициями.

   **Источники финансирования.** Общепринятая классификация источников формирования инвестиций на предприятии следующая:

   1. собственные финансовые средства предприятия — амортизационные отчисления, прибыль от продажи активов (основных фондов, земельных участков и т.д.) и привлеченные средства, например, средства от продажи акций, а также выделяемые вышестоящими холдинговыми или акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозмездной основе, благотворительные и иные взносы;
   2. бюджетные ассигнования (из бюджетов различных уровней — республиканского, местного), средства фондов поддержки предпринимательства, внебюджетных фондов, предоставляемые безвозмездно или на льготной основе;
   3. иностранные инвестиции — капитал иностранных юридических и физических лиц, предоставляемый в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных предприятий, а также прямых вложений денежных средств международных организаций, финансовых учреждений различных форм собственности и частных лиц в соответствии с действующим законодательством;
   4. заемные средства — кредиты, предоставляемые государственными и коммерческими банками, иностранным инвестором (например, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, международными фондами, агентствами и крупными страховыми компаниями) на возвратной основе, пенсионными фондами, векселя и др.

   Самыми надежными являются собственные (внутренние) источники предприятия, используемые для финансирования инвестиций. В идеале каждому предприятию необходимо стремиться к самофинансированию, поскольку в этом случае не возникает проблемы источника инвестиций, снижается риск банкротства. Однако приобретение нового оборудования или строительство нового объекта производственной деятельности требует значительных средств, которыми отдельные субъекты хозяйствования не обладают, поэтому привлекают заемные средства.

   **Дисконтирование стоимости будущих доходов.** Инвестиционные решения, как и любые другие управленческие решения, принимаются на основе выбора альтернативных вариантов инвестиционных проектов, различающихся по видам и объемам необходимых вложений, срокам окупаемости, источникам привлекаемых средств. В связи с этим принятие инвестиционных решений требует оценки эффективности проектов.

   Принятие решения по выбору альтернативных вариантов инвестирования осуществляется с учетом сравнения сегодняшних затрат и будущих доходов. Для такой оценки применяется процедура *дисконтирования* — приведение будущих стоимостей к сегодняшнему дню. Общей формулой определение дисконтированной стоимости является

   ,

   где *Vp* — сегодняшняя стоимость будущих доходов или затрат; *Vt* — сумма будущих доходов или затрат; *r* — ставка процента; *t* — год получения дохода или осуществления инвестиций.

   Оценка эффективности инвестиций базируется на сопоставлении дисконтированного чистого дохода от реализации проекта с дисконтированными инвестиционными затратами. Для принятия решения по выбору варианта инвестиционного проекта рассчитываются следующие показатели: чистая дисконтированная стоимость (ЧДС); индекс рентабельности (ИР); внутренняя норма доходности (ВНД); срок окупаемости (СО).

   *Чистая* *дисконтированная* *стоимость* представляет собой разность между продисконтированной чистой прибылью от проекта и суммой продисконтированных инвестиционных затрат. *Индекс* *рентабельности* — это отношение продисконтированной чистой прибыли от проекта к продисконтированным инвестиционным затратам. *Внутренняя* *норма* *доходности* представляет собой минимальную норму прибыли, ожидаемую инвестором от вложений его капитала в различных формах, определяется путем поиска такой *r*, при которой ЧДС = 0. Динамический *срок* *окупаемости* — это часть инвестиционного периода, в течение которого окупается вложенный капитал. Для определения ДСО рассчитывается ЧДС нарастающим итогом и последовательно по годам сравнивается с учетом знаков, принимается тот срок, при котором ЧДС = 0.

   По итогам расчетов проект считается эффективным, если ЧДС > 0, ИР > 1, ВНД > ставки процента по кредитам, ДСО устраивает инвестора.

   2.13. Рынок природных ресурсов. Рентные отношения. Цена земли

   **Сущность и виды природных ресурсов.** В экономической теории принято различать широкую и узкую трактовку фактора «земля». В узком смысле под фактором «земля» понимаются собственно земельные угодья. В широком понимании этого слова фактор «земля» означает все используемые в производственном процессе естественные (природные) ресурсы.

   *Природные* *ресурсы* — это совокупность природных условий, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и духовных ценностей.

   Природные ресурсы делятся на *реальные*, т.е. разведанные и используемые, и *потенциальные* (естественные), т.е. прогнозируемые, но точно не установленные. Реальные природные ресурсы непосредственно влияют на величину национального богатства, уровень жизни населения, эффективность функционирования экономики страны, тогда как потенциальные ресурсы не включаются в состав национального богатства и лишь создают перспективные возможности успешного производства в будущем.

   Природные ресурсы можно также разделить на возобновляемые и невозобновляемые. *Возобновляемые* *природные* *ресурсы* — это ресурсы, которые по мере расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека (солнечная энергия, круговорот воды в природе, поддержание растительностью уровня кислорода в атмосфере).

   *Невозобновляемые* *природные* *ресурсы* — это ресурсы, которые после полного их исчерпания восстановить невозможно (нефть, медная или железная руды).

   Рынки невозобновляемых и возобновляемых ресурсов имеют значительные различия. Если экономический механизм функционирования первых из них связан главным образом с ограниченностью запасов любого невозобновляемого ресурса, то для вторых центральную роль играют рентные отношения, складывающиеся в процессе долговременного использования возобновляемого ресурса.

   Некоторые из невозобновляемых ресурсов могут быть заменимыми. З*аменимые* *природные* *ресурсы* — это ресурсы, которые можно заменить иными, порой даже экономически более выгодными. Например, минеральные топливные ресурсы — атомной и солнечной энергией.

   Невозобновляемые ресурсы обладают высокой общественной значимостью и ценностью, а их собственники, регулируя интенсивность поступления ресурсов на рынок, в силу этого способны в серьезной степени воздействовать на процесс общеэкономического развития. Специфика этого вида природных ресурсов состоит в том, что в отличие практически от всех других ресурсов для их собственника одинаково эффективным может быть и использование, и неиспользование этих ресурсов в течение определенного времени.

   Действительно общие запасы таких ресурсов ограничены, и их владелец всегда сталкивается с непростой дилеммой: выйти с ними на рынок сегодня или отложить продажу. Немедленное использование невозобновляемых ресурсов позволит расширить текущее потребление и получить средства для инвестиций. В то же время консервация ресурсов оставляет продавцу шанс реализовать их в будущем с большой экономической выгодой, поскольку по мере истощения месторождений стоимость единицы ресурса будет возрастать. Поэтому анализируя рынок невозобновляемых природных ресурсов, необходимо учитывать фактор времени и проблему дисконтирования.

   Важнейшим из возобновляемых ресурсов являются земли, используемые для сельскохозяйственного производства. Поэтому более подробно рассмотрим рынок земли.

   **Особенности рынка земли.** Рынок земли обладает целым рядом специфических особенностей. Во-первых, земля — бесплатный дар природы, что позволяет говорить об иррациональном характере ее стоимости. Тем не менее земля является объектом купли-продажи, с ней связаны рентные отношения.

   Во-вторых, в зависимости от природно-климатических условий, местонахождения участки земли делятся на лучшие, средние и худшие. В основе такого деления лежит естественное плодородие почвы, от которого зависит продуктивность земли. Но продуктивность может быть улучшена в результате дополнительных вложений труда и капитала. Это улучшенное *плодородие* почвы называется *экономическим*. Повышение экономического плодородия почвы возможно практически на любых участках. Однако оно имеет определенные границы, связанные с законом убывающего плодородия почвы, когда при сложившейся технологии обработки земли каждая последующая единица затрат обеспечивает все меньшую и меньшую отдачу.

   В-третьих, *предложение земли* и других природных ресурсов является строго фиксированным, что делает его абсолютно неэластичным. В-четвертых, в связи с неэластичностью предложения спрос выступает определяющим фактором ценообразования на рынке земли. В-пятых, аграрный сектор экономики характеризуется выраженной сезонностью производства, а также весьма сильной зависимостью от природно-климатических и почвенно-биологических условий. Экономический процесс производства тесно переплетается в сельском хозяйстве с естественным.

   В-шестых, в аграрной сфере часто происходит расщепление пучка прав собственности. Собственник земли за определенную плату передает права на коммерческую эксплуатацию земли арендатору, который производит сельскохозяйственную продукцию и из выручки от ее продажи расплачивается с землевладельцем. Привлечение земли в качестве фактора производства вызывает к жизни категорию земельной ренты как своеобразной платы за этот ресурс (для арендатора) и одновременно особого вида дохода для землевладельца.

   Особенностью земли как экономического ресурса является ее ограниченность. Именно ограниченность, неэластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве.

   **Спрос и предложение земли.** *Кривая предложения на землю* представляет собой вертикальную линию, так как объем предлагаемой земли не изменяется даже в условиях значительного роста цен на землю. Если на оси абсцисс отложить количество земли (*Q*), а на оси ординат — цену земли, или ренту (*Р*), то кривая предложения будет иметь следующий вид (рис. 2.34).

   *Рис*. *2*.*34*. Предложение земли

   Спрос на землю является производным (как и спрос на другие факторы производства). Кривая спроса плавно спускается в соответствии с законом уменьшающегося плодородия (закона убывающей производительности). Кривая спроса является для потребителей кривой предельного продукта, выраженного в денежной форме. Кривая спроса на землю имеет следующий вид (рис. 2.35).

   Спрос на землю включает два основных элемента — сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос. *Сельскохозяйственный* *спрос* учитывает уровень плодородия и возможности его повышения, а также местоположение земель — степень удаленности от центров потребления продовольствия и сырья. *Несельскохозяйственный* *спрос* состоит из спроса на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры, промышленных предприятий и т.д. Несельскохозяйственный спрос, как правило, безразличен к уровню плодородия земли. Главное для него — местоположение земельных участков.

   **Экономическая рента.** Отношения по поводу ценообразования и распределения доходов от использования земли, ее ископаемых ресурсов и недвижимости называются рентными. *Экономическая* *рента* в широком смысле слова — это плата за ресурс, предложение которого ограниченно. Под *земельной* *рентой* подразумевается цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество (запасы) которых строго ограничено.

   В более узком смысле под экономической рентой подразумевается цена земли, уплачиваемая арендатором ее собственнику за возможность производительного использования и получения прибыли. Рента является частью этой прибыли и уплачивается путем ее распределения в пользу собственника земли. Собственность на землю с ее естественными ресурсами и недвижимостью в виде построенных сооружений дает основание для получения чистой, т.е. абсолютной ренты, а также доходов в виде арендной платы. Зачастую рента включает в себя и арендную плату, если земельный участок арендуется для хозяйственного использования с построенными на нем сооружениями. *Арендная* *плата* выступает самостоятельной формой платежа, при которой используется лишь недвижимость, т.е. сооружения, здания и т.п.

   В экономической теории земля рассматривается как фактор производства и ренту, как правило, получает владелец этого фактора. Однако рента возникает только при использовании земли. Следовательно, для того чтобы получать ренту, владелец земельного участка должен либо использовать землю сам, либо сдавать ее в аренду. Если собственник сдает землю в аренду, то экономическая рента включается в арендную плату, т.е. собственник получает ренту в виде арендной платы.

   Существуют два подхода в определении размера ренты. В соответствии с первым величина ренты определяется в рамках теории предельной производительности фактора производства. Земля в этом случае выступает как постоянный фактор, используемый в сочетании с переменными факторами — капиталом и трудом. Соответственно земельная рента рассматривается как факторный доход, т.е. как часть величины предельного продукта, который создается с участием данного фактора производства — земли, где воплощен труд природы. Почему только часть? Потому что в создании продукта наряду с использованием земли принимают участие труд и капитал, которым также принадлежит часть рыночной стоимости предельного продукта.

   Таким образом, с точки зрения теории предельной производительности величина земельной ренты определяется как разность или то, что останется, если из предельного продукта в денежном выражении вычесть заработную плату нанятым работникам и процент (в денежном измерении) как вознаграждение за использование капитала.

   В соответствии с другим подходом размер земельной ренты определяется соотношением спроса и предложения на рынке услуг земли, подобно равновесной цене на товарном рынке. Однако особенность рынка земли состоит в том, что предложение земли в целом абсолютно неэластично: как бы не росли или не падали цены на пшеницу, нефть, жилье, величина предложения земли в ответ на это увеличиться или уменьшиться не может.

   Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным действенным фактором, определяющим земельную ренту (рис. 2.36).

   *Рис*. *2*.*36*. Равновесие на рынке земли

   В точке *Е* устанавливается равновесная рента *Re* в соответствии со спросом и предложением земли. Если спрос небольшой по отношению к предложению, земля выступает как бесплатный товар, так как она не столь ограниченна по отношению к спросу, чтобы воздействовать на цену.

   На рис. 2.36 показано образование чистой экономической (абсолютной) ренты под воздействием спроса и предложения на рынке конкурирующих продавцов.

   **Дифференциальная рента.** Понятие чистой экономической (абсолютной) ренты предполагает одинаковое качество и местоположение земли. В действительности земля различается и по географическому положению, и по плодородию. Поэтому рассмотрим образование дифференциальной ренты на примере естественного плодородия земли.

   Допустим, имеется земля трех видов: лучшая, средняя и худшая. При равных вложениях капитала и труда на одинаковых по размеру участках могут быть получены различные результаты вследствие различного плодородия земли. Более высокая производительность и соответственно урожайность в этом случае всецело являются следствием различий в естественном плодородии. Собственник земли будет стремиться получить весь дифференциальный добавочный доход. Поэтому рента на лучшую землю будет выше, чем за среднюю, а за среднюю выше, чем за худшую. Худшая земля будет давать ее владельцу лишь чистую экономическую (абсолютную) ренту, а средняя и лучшая, наряду с абсолютной рентой, еще и дифференциальную.

   Дифференциальная рента может быть показана с помощью кривых предельных издержек (*МС*) и средних совокупных издержек (*АТС*) для трех фермерских хозяйств (рис. 2.37). На рисунке по оси абсцисс отложено количество произведенной пшеницы (в центнерах), а по оси ординат — цена (в долларах за центнер). При рыночной цене на пшеницу в 10 дол. за центнер фермер I (у которого плодородие самое высокое, а средние издержки самые низкие) получит дифференциальную ренту, размер которой равен площади заштрихованного прямоугольника. Величина ренты обусловлена разностью между издержками производства пшеницы на плодородном участке и рыночной ценой. Фермер II, чьи средние издержки выше, получит меньшую величину ренты. Наконец, фермер III лишь возместит свои издержки, а размер ренты на его участке равен нулю.

   Если же рыночная цена на сельскохозяйственную продукцию упадет ниже 10 дол. за центнер, то фермер III будет вынужден уйти с рынка, так как не сможет компенсировать своих издержек.

   *Дифференциальная* *рента* — это дополнительный доход, полученный в результате использования ресурсов (с неэластичным предложением) более высокой производительности в ситуации ранжирования этих ресурсов (по плодородию, местоположению и т.п.).

   Таким образом, хозяйства, работающие на лучших и средних землях, находятся в выигрышном положении по сравнению с хозяйствами, расположенными на худших участках, поскольку их издержки ниже рыночной цены, определяемой условиями производства на худших землях. Это дает им возможность получать дополнительный доход, называющийся *дифференциальной* *рентой* *I*. Наиболее типичными условиями образования дифференциальной ренты I являются преимущества, которые имеет земельный участок по плодородию или по местоположению.

   Дифференциальная рента I образуется не только в сельском хозяйстве, а везде, где в процессе производства используются естественные свойства земли и других природных ресурсов, отличающиеся по своим качественным характеристикам. Например, это происходит в добывающей промышленности и строительстве, энергетике и рыболовстве. Так, в отличие от фирм обрабатывающей промышленности отдельные рудники, шахты имеют устойчиво пониженные издержки по сравнению с другими предприятиями своей отрасли. Эти преимущество (и обусловленные им экономические прибыли) связано с природными причинами: условиями залегания полезных ископаемых и богатством месторождений.

   Кроме естественного плодородия земли существует понятие экономического плодородия. Экономическое плодородие земли связано с последовательными дополнительными вложениями в нее капитала и отражает интенсивный путь развития сельскохозяйственного производства. Степень интенсивности производства в хозяйствах разная. Последовательные дополнительные вложения средств реализуются с различной эффективностью. Хозяйства, эффективно использующие капиталовложения и ведущие интенсивное производство, получают дополнительный доход — *дифференциальную* *ренту* *II*.

   Как и дифференциальная рента I, дифференциальная рента II может существовать не только в сельском хозяйстве. Так, закачка особых растворов может повышать отдачу нефтеносных пластов и снижать издержки даже на трудных месторождениях.

   **Чистая (абсолютная) рента.** В рыночной экономике не существует ничьей земли. При этом ни один — даже самый худший — участок земли не будет отдан его хозяином в аренду бесплатно. Одновременно даже на худших землях арендаторские хозяйства должны иметь возможность покрывать свои издержки и получать доход, достаточный для расчетов по арендной плате, внесения налоговых платежей в бюджет, расширения производства и получения нормальной (или в других терминах — нулевой экономической) прибыли. Эта проблема решается с помощью чистой ренты, получаемой со всех земель без исключения, в том числе и с худших. Чистая рента (в литературе классической школы, в частности, и марксистской — абсолютная рента) является следствием абсолютно неэластичного предложения земли в условиях существования на нее частной собственности.

   С одной стороны, частная собственность на землю исключает свободную миграцию капитала в аграрный сектор экономики (нельзя использовать землю без разрешения собственника). С другой стороны, величина пригодных для сельскохозяйственного использования земельных угодий строго ограничена, т.е. неоткуда взять дополнительные участки в обход интересов землевладельца.

   Иными словами, *чистая* *рента* — это своеобразный налог, которым землевладельцы при посредстве арендаторов облагают все общество, пользуясь тем, что земля как фактор производства чрезвычайно немобильна.

   **Цена земли.** Если землю рассматривать как капитальное благо, приносящее поток доходов, то цена земли зависит от двух величин:

   1. размеров земельной ренты, которую можно получить, став собственником данного участка;
   2. нормы ссудного процента.

   Покупатель земельного участка приобретает его ради ренты, постоянного дохода, который приносит земля. Владелец денег может положить их в банк и получить доход в виде процента. Но он может и потратить эти деньги на покупку земельного участка. Цена земли определяется путем капитализации ренты. Она должна представлять собой сумму денег, положив которую в банк бывший собственник земли получил бы аналогичный процент на вложенный капитал.

   Следовательно, цена земли должна рассчитываться как дисконтированная стоимость по аналогии с приобретением любого капитального блага, приносящего регулярный доход

   ,

   где *R* — годовая рента; *i* — рыночная норма ссудного процента; *Рi* — цена земли.

   Например, если рента составляет 1000 тыс. дол., норма ссудного процента — 5 %, то цена земли равняется

   2.14. Рынок ценных бумаг

   **Основные элементы рынка ценных бумаг.** Рынок ценных бумаг представляет собой сферу реализации экономических отношений, выражаемых финансовым капиталом, и является частью финансового рынка, на котором капиталы аккумулируются, а затем инвестируются в реальный сектор экономики.

   Рынок ценных бумаг является весьма своеобразным сегментом финансового рынка. Структура финансового рынка представляет собой взаимодействие трех рынков: рынка ссудного капитала, рынка ценных бумаг и денежного (валютного) рынка. Системообразующим элементом финансового рынка является рынок капитала (собственного и ссудного), а связующим элементом — рынок ценных бумаг, который обслуживает другие сегменты финансового рынка. Ценные бумаги служат краткосрочными платежными средствами на денежном рынке, а также выступают как документы, подтверждающие долговые или долевые обязательства на рынке капитала.

   Появление этой разновидности капитала связано с потребностью в привлечении все большего объема кредитных ресурсов вследствие усложнения и расширения коммерческой и производственной деятельности. Фондовый рынок исторически начинает развиваться на основе ссудного капитала, так как покупка ценных бумаг означает не что иное, как передачу части денежного капитала в ссуду, а сама бумага получает форму кредитного документа, в соответствии с которым ее владелец приобретает право на определенный регулярный доход, представленный в виде процентов или дивидендов на отданный взаймы капитал.

   На рынке ценных бумаг основными элементами являются спрос, предложение и цена. Спрос создается фирмами, а также государством, которому не хватает собственных доходов для финансирования инвестиционных проектов.

   Фирмы и правительство выступают на рынке ценных бумаг чистыми заемщиками. Чистым кредитором является население, у которого по разным причинам доход превышает сумму расходов на текущее потребление и инвестиции в недвижимость.

   На рынке ценных бумаг действуют следующие субъекты:

   1. эмитенты — юридические лица, которые занимаются эмиссией (выпуском) цепных бумаг и несут ответственность по ним;
   2. инвесторы — юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги от своего имени и за свой счет;
   3. инвестиционные институты — юридические лица, действующие в качестве консультантов, финансовых посредников и инвестиционных компаний.

   Основные *функции* *фондового* *рынка* следующие: 1) аккумулирующая. Заключается в аккумуляции денежных средств вкладчиков для целей организации и расширения производства; 2) информационная. Информация рынка ценных бумаг об экономической конъюнктуре в стране дает ориентиры инвесторам для вкладывания своих капиталов.

   В целом же функционирование капитала в форме ценных бумаг способствует формированию эффективной и рациональной экономики, поскольку он стимулирует мобилизацию свободных денежных ресурсов в интересах производства и их распределения в соответствии с потребностями рынка.

   Рынок ценных бумаг делится на первичный и вторичный. На *первичном* рынке эмитент (предприятие, государственное учреждение) продает новые выпуски ценных бумаг и получает за них денежные средства. Такие бумаги сразу же приобретают первоначальные инвесторы.

   *Вторичный* рынок состоит из последующих вкладчиков, между которыми совершается перепродажа (первая и последующие) ценных бумаг. Вторичная торговля поддерживается банками и специализированными фирмами.

   В свою очередь, вторичный рынок делится на биржевой оборот ценных бумаг и внебиржевой оборот. *Биржевой* *оборот* имеет следующие признаки: а) для купли-продажи ценных бумаг имеется единый центр — фондовая биржа; б) на бирже торговля совершается на основе аукциона (продажи с публичных торгов, где товар приобретает лицо, предложившее за него наивысшую цену); в) все сделки регистрируются по правилам биржи; г) торговля узко специализирована на отдельные виды. *Внебиржевой* *оборот* *обладает* иными чертами: а) в нем нет единого торгового центра; б) купля-продажа ценных бумаг совершается через брокерские конторы, расположенные по всей территории страны; в) цены сделок устанавливаются в ходе переговоров между их участниками; г) брокерские конторы не специализированы по видам сделок; д) сами сделки совершенствуются посредством телефонных переговоров и особых компьютерных систем, охватывающих всю страну.

   **Виды ценных бумаг.** Предметом купли-продажи на рынке ценных бумаг выступают акции, облигации, казначейские обязательства государства, сберегательные сертификаты, векселя.

   *Акция* — ценная бумага, которая свидетельствует о внесении пая в капитал акционерного общества и дает ее владельцу право:

   1. на получение определенного дохода, который называется дивидендом;
   2. голоса при решении дел общества;
   3. на получение части имущества компании при ее ликвидации;
   4. на инспекцию за производственно-хозяйственным состоянием фирмы.

   Акция означает, что ее владелец обладает собственностью на соответствующую долю капитала корпорации, которая является основанием для экономической реализации собственности в виде дивидендов.

   Акции бывают именные, на предъявителя, привилегированные, без указания номинальной стоимости. На акции обычно указывается номинальная цена, но продается или покупается она по биржевой цене (курсу), которая колеблется под воздействием спроса и предложения на рынке ценных бумаг вокруг ее средней цены, равной размеру дивиденда, умноженного на 100 и деленного на норму процента. Превышение курса акции над ее номинальной ценой называется лажем, или ажио, снижение ниже номинала — дизажио.

   *Дивиденд* на обыкновенные акции колеблется в зависимости от финансовых результатов деятельности компании. Привилегированные акции дают право на получение фиксированного процента, который выплачивается этим акционерам в первую очередь. При передаче именной акции другому лицу требуется поставить на ней специальную передаточную подпись, которая делается с ведома акционерного собрания.

   В связи с возрождением акционерной собственности в Республике Беларусь часто подчеркивается, что владение акциями можно пробудить у человека «чувство хозяина». Однако простое приобретение ценных бумаг не всегда превращает вкладчика в лицо, крайне заинтересованное в развитии своей компании.

   *Облигация* дает право их владельцу ежегодно получать фиксированный доход, но не предоставляет право голоса при решении вопросов производственно-хозяйственной деятельности компании, выпустившей ее. Облигация выпускается на определенный срок и полностью погашается по истечении этого срока.

   **Фондовая биржа и ее механизм.** *Фондовая* *биржа* — это определенным образом организованный рынок, на котором проводятся сделки купли — продажи ценных бумаг. На фондовую биржу допускаются не все компании, а только те из них, которые отвечают установленным на бирже правилам. Например, большинство бирж учитывают степень известности компании, величину активов, число выпущенных акций и т.д. Тот факт, что бумаги какой-либо фирмы *котируются* (продаются и покупаются) на бирже, является для нее престижным. Крупнейшие в мире фондовые биржи находятся в Нью-Йорке, Токио, Лондоне, Франкфурте, Париже.

   *Фондовые* *индексы* дают общую оценку состояния рынка ценных бумаг. Они фиксируют изменение курсов акций, обращающихся на крупнейших фондовых биржах мира. Наиболее известным фондовым индексом, ежедневно публикуемым в известных финансовых газетах стран Запада, является *индекс* *Доу* — *Джонса* (разработан в 1897 г. Ч. Доу и Э. Джонсом — США). Этот индекс рассчитывается для промышленных и транспортных акций, обращающихся на Нью-Йоркской фондовой бирже. С 1929 г. рассчитывается индекс Доу — Джонса и для акций коммунальных предприятий. В настоящее время индекс Доу — Джонса по акциям включает четыре автономных показателя: индекс по 30 промышленным компаниям, индекс по 20 транспортным компаниям, индекс по 15 коммунальным предприятиям и сводный индекс по всем 65 компаниям. Из перечисленных индексов наибольшее распространение получил первый из них (по 30 крупнейшим промышленным корпорациям).

   В Великобритании наиболее известны индексы газеты «Файнэншл таймс» и Лондонской фондовой биржи или сокращенно FT-SE, учитывающие курсы акций 100 ведущих британских компаний. Кроме того, газета «Файнэншл таймс» определяет фондовые индексы и по важнейшим рынкам ценных бумаг мира.

   В Японии по акциям 225 компаний рассчитывается индекс «Никкей». В Гонконге на основе акций 33 компаний определяется индекс «Хэнг Сенг».

   На фондовой бирже торговлей ценными бумагами занимаются только посредники:

   а) *маклер*, который сводит партнерство по сделкам (указывает на возможность их осуществления), но сам сделок не заключает и получает вознаграждение от продавцов и покупателей;

   б) *брокер* (лицо или фирма) — узкий специалист по отдельным видам ценных бумаг, который прямо содействует торговой сделке. За это он получает определенную плату или комиссионные (по согласованию сторон);

   в) *дилер* — покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, а затем перепродает их. Выручка от такой перепродажи — его прибыль.

   Маклеры (с помощью брокеров) определяют, при каком курсе ценных бумаг достигается и наибольший кругооборот. Это так называемый *курс* *кассовых* *сделок*, или единый курс; когда сводятся воедино «цены покупателей» и «цены продавцов», то устанавливается единая цена, которая устраивает наибольшее число участников сделок.

   Помимо дивиденда акционер может получать так называемую *курсовую* *прибыль* — доход от изменений рыночной цены акций. В связи с этим различают две биржевые операции с ценными бумагами. Во-первых, это *кассовые* *операции*, при которых сразу же в ближайшие 2—3 дня уплачиваются деньги за ценные бумаги. Во-вторых, проводятся *фьючерсные* (срочные) *операции*, когда акция должна быть передана, а деньги уплачены через определенный срок, обычно в пределах месяца.

   Основная масса операций па бирже — это фьючерсные сделки, как говорится, «на разницу». По истечении оговоренного срока один из участников торгов должен уплатить другому сумму разницы между курсами, установленными при заключении сделки, и курсами, фактически сложившимися в момент истечения срока договора.

   Для тех, кто стремится «играть» на бирже за получение курсовой прибыли, важно учитывать, что собственники крупного финансового капитала, контролирующие производство и обращение товаров, раньше других узнают о приближающемся экономическом кризисе, а тем самым — о снижении курса акций. Они же с опережением событий предвидят рост выпуска продукции, а в результате этого — повышение цен акций и дивидендов. Не случайно собственники крупнейших капиталов («волки») постоянно выигрывают на бирже, а мелкие и средние капиталы («овцы») чаще проигрывают.

   Активными участниками фьючерсных сделок на фондовой бирже являются «медведи» и «быки». «Бык» — термин из биржевой практики, обозначающий спекулянта, играющего на повышение цен товаров: «бык» рассчитывает на повышение цен и в данный момент скупает у контрагентов товар, акции или биржевые контакты с тем, чтобы их позднее продать по более высокой цене. «Медведь» — термин, противоположный «быку», обозначает спекулянта, играющего на понижение цен товаров, акций в целях извлечения прибыли, рассчитывает, что цены снизятся.

   Неустойчивость фондовых бирж, вероятность их краха возрастает с увеличением в их деятельности доли спекулятивных фирм, стремящихся не к производству материальных благ и услуг, а лишь к необоснованной эмиссии ценных бумаг. Пагубным может оказаться и увлеченность осуществлением гигантских проектов, требующих огромных капитальных вложений. К финансовой катастрофе может привести массовая скупка предпринимателями различных акций без учета своих финансовых возможностей. Большую опасность для фондового биржевого дела представляет сговор крупных финансовых компаний с целью покупки или продажи ценных бумаг, осуществления фиктивных сделок по заранее установленным ценам. Создание множества акционерных компаний может быть предвестником биржевых катастроф. Причиной биржевых кризисов могут быть и ошибки государственных деятелей, влияющих на экономическую политику страны. Неизбежное разочарование постигнет тех биржевых дельцов, которые имеют смутное представление о фондовом механизме, внутренних глубинных факторах изменения курса ценных бумаг, условиях успешности и оправданности биржевых сделок.

   Фондовые биржи как организованные и функционирующие рынки по купле-продаже ценных бумаг уходят в прошлое. Им на смену приходят *межбанковские* *телекоммуникации*.

   **Государственное регулирование рынка ценных бумаг.** Государство воздействует на функционирование рынка ценных бумаг по следующим направлениям:

   1. Выступает в качестве административного органа, издающего законы, которые регулируют: порядок и образование акционерных обществ; порядок эмиссии и виды разрешенных к эмиссии ценных бумаг; ставки налога на прибыль, получаемую при операциях с ценными бумагами; деятельность биржи и разрешают или запрещают отдельные виды сделок с ценными бумагами. В Республике Беларусь, например, действуют Законы «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью», «О ценных бумагах и фондовых биржах».

   2. Выступает на рынке в качестве субъекта экономических отношений. В целях мобилизации финансовых ресурсов оно пускает в обращение государственные цепные бумаги, например, облигации, казначейские векселя и т.д.

   3. Воздействует на состояние рынка через кредитно-денежную политику центрального банка. Состояние рынка ценных бумаг тесно связано с задачей регулирования денежной массы в обращении и поощрении или сдерживании кредита для того, чтобы сковать или освободить денежные резервы банков. Центральный банк в соответствии с этим продает или покупает на открытом рынке государственные облигации. Для краткосрочного регулирования денежной массы он продает или покупает казначейские векселя, т.е. краткосрочные бумаги.

   Продажа или скупка государственных ценных бумаг обусловливается конкретной экономической ситуацией. Например, если в стране занятость находится на низком уровне, то центральный банк может купить на открытом рынке государственные бумаги и тем самым увеличить резервы банков. Это, в свою очередь, сделает деньги более доступными, удешевит кредит и увеличит доходы. В результате повышается деловая активность и создаются новые рабочие места.

   Рынок ценных бумаг испытывает воздействие государственного регулирования и в случае возникновения большого дефицита государственного бюджета. Для того чтобы изыскать средства для его компенсации, государство выпускает облигации. В связи с этим оно заинтересовано в понижении нормы ссудного процента, чтобы разместить заем под меньший процент. Действия центрального банка по понижению нормы процента, связанные с увеличением денежной массы в обращении, способствуют повышению курса акций и облигаций, выпущенных под более высокий процент. В случае, если в руках банков, корпораций и населения уже находится большое количество облигаций с колеблющимся процентом, государство проводит политику облегчения кредита, чтобы удержать процент по долгу на низком уровне. Соответственно такие действия, как и в первом случае, могут вызвать повышение курса акций и облигаций, выпущенных под более высокий процент.

   2.15. Внешние эффекты и общественные блага

   **Понятие и виды внешних эффектов.** В экономической теории под *внешними* *эффектами*, или экстерналиями, понимают побочный эффект, влияющий на экономическое положение тех индивидов, которые не участвуют в сделке (другими словами, не являются ни продавцами, ни покупателями). Это эффекты отнесения части издержек или выгод от сделки на счет лиц, не принимающих участия в данной сделке. Особенности проявления внешних эффектов состоят в том, что они: а) распределяются неравномерно между участниками; б) не учитываются системой цен; в) порождают проблемы, которые нередко усиливаются или накапливаются.

   *Потребительский* *внешний* *эффект* возникает в том случае, когда невозможно отделить полезность потребляемого блага для одних индивидов от индивидов, для которых эта полезность выражается обратной функциональной зависимостью. Потребительская экстерналия такого рода возникает, например, для людей, проживающих возле аэродромов (шумовой эффект).

   *Технологический* *внешний* *эффект* возникает на основе существования технологической зависимости между выпуском благ одного экономического агента от объема производства другого экономического агента. Примером технологической экстерналии может служить зависимость между выбросом химических веществ в реку и уловом рыбы.

   *Денежный* *внешний* *эффект* возникает вследствие влияния на величину дохода или издержек одного агента ценовой политики и других приемов конкуренции другого экономического агента.

   Издержки, относимые на счет лиц, не принимающих участия в сделке, называются внешними. Полные издержки осуществления сделки называются общественными, а полные издержки (выгоды) за вычетом внешних — частными. Различают средние и предельные издержки (полные, внешние, частные).

   Выделяют отрицательные и положительные внешние эффекты. Отрицательные внешние эффекты — отнесение за счет третьих лиц внешних издержек, положительные — внешних выгод.

   Последствия проявления внешних эффектов: а) неравномерное распределение издержек и выгод между субъектами, возникающее из-за несовпадения общественных и частных издержек и выгод; б) неэффективное распределение ресурсов; в) производство слишком малого или слишком большого в соответствие с общественной потребностью производства товаров.

   **Внешние эффекты и рыночное равновесие.** Рассмотрим отрасль, в которой производится *отрицательный* *внешний* *эффект* (загрязнение окружающей среды). При условии совершенной конкуренции рыночное равновесие в отрасли будет иметь следующий вид (рис. 2.38).

   *Рис*. *2*.*38*. Рыночное равновесие при наличии внешних эффектов, возникающих из-за неуплаты полных издержек

   Рыночное равновесие (точка *А*) характеризуется равенством предельных частных издержек (*МРС*) предельным частным выгодам (*MSB*). Если бы все затраты, как частные, так и внешние, были включены в цену, то равновесие в отрасли устанавливалось бы в точке *В*, которая характеризуется меньшим объемом производства.

   Внешний эффект будет отрицательным, если при его возникновении благосостояние третьих лиц уменьшается, так как данное производство является источником общественных издержек, превышающих частные издержки, которые несет производитель.

   Рассмотрим отрасль, в которой возникает *положительный* *внешний* *эффект*, вследствие которого не совпадают общественные и частные выгоды (рис. 2.39).

   Если бы потребители оплачивали производителям возникший внешний эффект, равновесие устанавливалось не в точке *А*, а в точке *В*, характеризующейся большим объемом производства *Q*2 и совпадением общественных и частных выгод (*MSB* и *МРВ*). Внешний эффект называется положительным, если благосостояние третьих лиц увеличивается, а производителю не оплачивается в полной мере выгода от потребления блага.

   *Причинами* *возникновения* *внешних* *эффектов* являются дефекты рыночного механизма (невозможность достижения равновесия, способствующего эффективному распределению ресурсов), а также функционирование достаточно развитого рынка одних благ и отсутствие рынка других. Это значит, что в производстве или потреблении используется бесплатный ресурс. Таким внешним эффектом нередко выступает человеческий капитал, воспроизводство которого в значительной степени осуществляется вне рыночных отношений (семья, школа).

   Возможные нарушения действия рыночного механизма приводят к необходимости государственного вмешательства. Различные варианты учета внешних эффектов преследуют общую цель: субъекты, производящие внешние эффекты, должны учитывать внешние затраты или получать компенсацию за внешние выгоды. Способы государственной регламентации включают *корректирующий* *налог* для тех предприятий, которые производят отрицательные внешние эффекты и *субсидии* — для тех, кто производит положительный внешний эффект. Действие эффекта устраняется путем изменения цены благ. Существуют также способы интернализации внешних эффектов (превращение внешнего эффекта во внутренний), т.е. способы заставить лицо считаться с теми внешними эффектами, которые оно порождает своей деятельностью. Например, объединение субъектов, связанных внешним эффектом.

   Объединение субъектов в рамках одной производственной единицы имеет ограничения. Во-первых, такое объединение возможно на основе производства технологических внешних эффектов. Тогда производимый внешний эффект исчезает, так как затраты на него преобразуются во внутренние и включаются в частные издержки производства. Границы интеграции производства независимо от формы (вертикальная, горизонтальная, конгломератная) будут определяться условиями максимизации совместной прибыли. Во-вторых, объединение нескольких производств может привести к снижению эффективности, если экономия от масштаба становится отрицательной.

   **Частные и общественные блага.** Экономические блага по своим свойствам неоднородны. Например, *конкуренция* *при* *потреблении* блага означает, что потребление блага индивидуальным субъектом исключает возможность потребления этого блага другими субъектами. Однако в современных условиях существует большое число благ, потребление которых одним субъектом не препятствует потреблению его другими. Прежде всего, этим свойством обладает *информация*. Ее не становится меньше в случае, если ее потребляет большое число субъектов. В этом случае отсутствие конкуренции в потреблении фактически означает, что предоставление дополнительной единицы такого блага не связано с дополнительными издержками. Следовательно, предельные издержки для неконкурентных в потреблении благ равны нулю. Но это не означает, что равны нулю совокупные издержки по предоставлению таких благ.

   Кроме конкуренции в потреблении вторым свойством благ является *наличие* *или* *отсутствие* *исключительного* *доступа* к тому или иному благу. Наделение блага свойством исключительности доступа фактически связано с величиной издержек исключения.

   *Чисто* *частные* *блага* — это блага, обладающие свойствами конкурентности при потреблении и исключительности доступа. Предполагается также, что все затраты на их производство полностью несет производитель, а все выгоды достаются потребителю (покупателю). Это означает, что производство и потребление чисто частных благ предполагает отсутствие внешних эффектов.

   Полной противоположностью чисто частным благам являются чисто общественные блага. Под *чисто* *общественными* понимаются *блага*, для которых отсутствует исключительность доступа и конкурентность в потреблении. Следовательно, чисто общественное благо неделимо и его производство и потребление сопровождается внешними эффектами (например, защита населения от угрозы внешней агрессии). Неделимость в потреблении означает, что индивид не может непосредственно выбирать объем потребления таких благ. Однако неделимость в потреблении не означает неделимости в производстве. Неделимость предполагает совместное предложение общественных правило со стороны государства.

   **Проблема ценообразования.** Эффективная цена блага устанавливается на уровне предельных издержек. Как было установлено выше, неконкурентность в потреблении означает, что предельные издержки равны нулю. Следовательно и цена должна была бы равняться нулю, но при нулевой цене производитель не сможет покрыть издержки производства. Следовательно производство чисто общественных благ не регулируется рыночным механизмом. Этот вид благ предоставляет общественный сектор (государство).

   Кроме чисто частных и чисто общественных благ существуют блага, обладающие одним из названных свойств (*смешанные* *блага*). В общем виде классификация благ представлена в табл. 2.6.

   Таблица 2.6

   Типология благ

   |  |  |  |
   | --- | --- | --- |
   | Вид блага | Конкурентные в потреблении | Неконкурентные в потреблении |
   | Исключаемые | Чисто частные блага | Естественные монополии, коллективные блага |
   | Неисключаемые | Ресурсы неограниченного доступа | Чисто общественные блага |

   Кривая спроса на общественное благо имеет отрицательный наклон, что отражает общую закономерность убывания предельной полезности от каждой дополнительной единицы блага. Аналогично кривой спроса на частное благо каждая точка кривой спроса на общественное благо показывает, какую цену согласен заплатить индивид за предоставление дополнительной единицы (рис. 2.40).

   *D*1 и *D*2 показывают предельную выгоду, получаемую потребителем для каждого объема выпуска. В соответствии с графиком, когда потребляется 2 ед. блага, первый потребитель готов платить 1,5 ден. ед. и 1,5 составляют его предельную выгоду, второй потребитель — соответственно 2,5 ден. ед.

   Для получения кривой суммарного спроса необходимо учитывать, что цена общего спроса есть сумма цен индивидуального. Это связано с тем, что в отличие от частного блага общественное обладает свойством неконкурентности в потреблении, т.е. неделимо. Каждый индивид потребляет весь объем общественного блага, а не какую-то его часть. Поэтому для определения суммы предельных выгод обоих потребителей необходимо сложить обе кривые спроса по вертикали в отличие от горизонтального суммирования при определении объема потребления частного блага.

   В случаях, когда круг потребителей велик, увеличивается число безбилетников (или «зайцев»), которые уверены, что общественное благо будет предоставлено независимо от уплаты. Решение о масштабах производства является предметом коллективного обсуждения, а не рыночного саморегулирования.

   **Провалы рынка и необходимость государственного регулирования.** Проявление внешних эффектов свидетельствует о провалах рынка. Процесс производства или потребления некоторых товаров и услуг сопровождается полезными или вредными эффектами, которые испытывают на себе субъекты непосредственно не участвующие в этих процессах. Участники рыночных сделок при определении объемов производства, потребления, продаж или покупок не принимают во внимание внешние эффекты и соответственно затраты на них. Последствиями накопления внешних эффектов является перепроизводство товаров и услуг в случае возникновения отрицательных внешних эффектов или недопроизводства товаров и услуг при возникновении положительных эффектов. Примерами производства товаров с отрицательными внешними эффектами может служить загрязнение окружающей среды (воздуха, почвы и водоемов), курение в общественном месте и т.д. Положительными внешними эффектами сопровождается развитие образования, благоустройство улиц и домов, прививки от инфекционных заболеваний и т.д. Меры воздействия государства на рыночное равновесие включают запрещение производства общественно вредного товара, установление предельно допустимых норм загрязнения окружающей среды вредными веществами, введения платы за выбросы, налоги и лицензирование деятельности. Если производство или потребление товара сопровождается положительными внешними эффектами, государство может установить дотации и субсидии, а также льготы при уплате налогов.

   Рыночный механизм не регулирует также производство общественных благ. Основные свойства общественных благ — отсутствие соперничества и неисключаемости в потреблении — способствуют их коллективному потреблению (национальная оборона). Чем больше группа потребителей общественных благ, тем выше удельный вес в этой группе «безбилетников» — желающих получить это благо даром. Проблема «безбилетника» приводит к тому, что производство чисто общественных благ ниже эффективного.

   Кроме чисто общественных благ в рамках общественного сектора производятся и смешанные блага (услуги здравоохранения, образования и т.д.). Лишь для небольшого числа общественных благ применимы оба названных свойства. Во многих случаях вопрос об отнесении товара или услуги к чисто общественным благам остается вопросом о степени соответствия этим свойствам.

   Смешанные блага могут быть как общественным, так и частным товаром (например, дороги). Поэтому в современной рыночной экономике общественный сектор гораздо масштабнее размеров производства чисто общественных благ.

   Следующая разновидность «рыночной неудачи» связана с *несовершенством* *информации* об экономических характеристиках благ и услуг, которая влияет на принятие рациональных решений индивидами. Другими словами, рынок представляет собой информационную систему, в которой цены и другие экономические характеристики являются параметрами необходимой информации. Однако только рынок совершенной конкуренции отличает симметричное распределение информации от полной информированности продавцов и покупателей об альтернативных издержках и выгодах на основе рыночных цен.

   Потребители и производители в условиях рынка сталкиваются с *неопределенностью* *и* *риском*. Для снижения риска, более полного учета затрат и более равномерного распределения односторонних преимуществ (выравнивание асимметричности информации) постепенно сформировался страховой рынок, а в рамках государственного сектора функционирует и развивается трансакционный сектор. Развитие сектора услуг, регулирующего защиту прав потребителей и производителей, способствует приближению рыночных цен к объективным экономическим параметрам товаров и услуг (качеству, полным издержкам и выгодам).

   Кроме косвенного регулирования эффективного распределения ресурсов, государство обеспечивает *социальную* *справедливость*. Распределение доходов, обусловленное действием рыночных сигналов, может не соответствовать представлениям общества о социальной справедливости. Поэтому в рамках социальной политики государство участвует в снижении дифференциации доходов на рынке труда. С целью предотвращения социально неприемлемой дифференциации доходов государство использует финансовые и ценовые инструменты.

   В современных условиях государство представляет собой активно действующего экономического субъекта, а экономические функции государства призваны решать две взаимосвязанные проблемы. С одной стороны, обеспечить эффективное функционирование рыночного механизма, а с другой — сглаживать социально-экономические проблемы.

   2.16. Государственное регулирование в переходной и рыночной экономике

   **Понятие государственного регулирования экономики и его формы.** *Государственное* *регулирование* представляет собой совокупность форм и методов целенаправленного воздействия на экономику для обеспечения или Поддержания ее в заданном режиме.

   Теоретически доведение государства в рыночных условиях основывается на принципе невмешательства в хозяйственную жизнь фирмы (известный принцип экономического либерализма *laisser* *faire* — *laisser* *passer*, фр.: пусть будет так, как будет). Однако рыночные механизмы несовершенной конкуренции не обеспечивают сбалансированности кругооборота доходов и расходов.

   Государственное регулирование может преследовать самые различные цели: сдерживание производства одних товаров и стимулирование выпуска других, сокращение уровня безработицы, выравнивание доходов населения, борьба с инфляцией и т.д. Методы воздействия на микроэкономические субъекты бывают прямыми и косвенными. Первые базируются на силе государственной власти и включают в себя меры запрета, разрешения и принуждения, т.е. прямое вмешательство государства в экономику предприятий в виде целевого финансирования программ, введения фиксированных цен, государственных заказов.

   Например, государство устанавливает фиксированные или предельные цены на товары, с тем чтобы стабилизировать экономическую ситуацию. При этом директивная цена может быть установлена на уровне как превышающем цену равновесия, так и ниже ее. В первом случае возникает избыток товаров, во втором — дефицит, активизация «черного» рынка, очереди, административные формы распределения товаров, снижение их качества.

   Типичная ситуация, вызванная установлением фиксированных цен (ниже равновесных) на продовольственные товары первой необходимости, представлена на рис. 2.41, где *Р* — равновесная цена, соответствующая рыночному спросу и предложению; *Q* — объем спроса и предложения.

   *Рис*. *2*.*41*. Влияние фиксированных цен на объем производства и потребления

   Фиксированная цена *Р*1 увеличивает спрос и соответственно на рынке возникает дефицит товаров в объеме *Q*1*Q*3. Такая экономическая ситуация позволяет товаропроизводителям увеличить объем производства, который переместится в сферу «теневой» экономики. Соответственно за рамками легального рынка кривая предложения сдвинется вверх в положение *S*2. Расстояние между *S*1 и *S*2 будет представлять собой издержки риска, которые суммируются с обычными издержками производства.

   Новое рыночное равновесие в точке *Е*2 является менее предпочтительным для потребителя, поскольку цена «черного» рынка *Р*2 выше равновесной и фиксированной, а объем производства *Q*2 меньше равновесного *Q*. Таким образом, установление фиксированных цен на уровне ниже равновесной невыгодно для потребителей.

   Кроме того, в результате директивного занижения цен происходит снижение качества товаров, которое может привести к квазиравновесию, когда объемы спроса и предложения оптимизируются на уровне заниженной фиксированной цены. Состояние квазиравновесия характеризуется тем, что потребитель получает тот же объем продукции, что и при свободном ценообразовании, но продукции низкого качества, что ему невыгодно.

   Государство может воздействовать на поведение фирмы, используя такие финансовые рычаги, как налоги, льготы, таможенные пошлины, дотации, субсидии, политику ускоренной амортизации.

   **Государство в переходной экономике.** Особая роль государства в переходный период обусловлена следующими причинами. Во-первых, прежний, сверхцентрализованный механизм государственного управления, присущий командно-административной системе, исчезает вследствие развала самой этой системы. Необходимо строить новую систему государственного управления. Во-вторых, в странах СНГ существует многовековая традиция сильной государственной власти. В-третьих, для нашей экономики характерен высокий удельный вес государственного сектора экономики, доставшийся по наследству. В-четвертых, рынок и рыночная экономика требуют длительного времени для своего становления. Поэтому государственное управление, особенно на первоначальном этапе, должно компенсировать неразвитость рыночного механизма регулирования и его институтов.

   Государство в трансформирующейся постсоциалистической экономике выступает одновременно инициатором и субъектом экономических реформ: преобразование отношений собственности, поддержка малого бизнеса, реорганизация финансовой и кредитно-денежной систем и др. Кроме того, государство в связи с неразвитостью рыночных отношений берет на себя функции, которые в развитой рыночной экономике выполняют другие рыночные субъекты, например, в финансовой, валютной, инвестиционной и других сферах.

   Государство в переходной экономике, с одной стороны, выполняет те же функции, что и в любой другой системе: осуществляет производство «общественных благ», охрану природной среды, регулирует естественные монополии (энергетику, транспорт, связь), сглаживает неравенство в доходах, занимается стабилизацией экономики и поддержанием экономического роста. С другой стороны, одной из основных функций государства в переходной экономике является целенаправленное создание правовых, экономических, социальных и других условий и стимулов для формирования рыночных отношений. Эта задача является весьма сложной и решается государствами СНГ впервые.

   Государство в переходном периоде регулирует экономику прямыми и косвенными методами. На первоначальном этапе переходного периода преобладают *прямые* *методы* *государственного* *регулирования*. Это обусловлено следующими причинами. Во-первых, значительную долю национальной экономики составляет государственный сектор как объект преимущественно прямого воздействия. Во-вторых, рыночная среда, управляемая преимущественно косвенными методами, еще не создана в полной мере. В-третьих, глубокий кризис, характерный для переходного периода, может быть преодолен только прямым воздействием государства.

   Государственный сектор в переходной экономике претерпевает коренные изменения. Нет директивных плановых заданий, они заменяются государственными заказами. Нет директивно прикрепленных поставщиков ресурсов и комплектующих и гарантированного сбыта продукции, поэтому предприятия самостоятельно изучают спрос и ищут покупателей и партнеров по изготовлению своей продукции. Разрыв сложившихся связей, недостаток оборотных средств, взаимные неплатежи — эти и другие трудности переходного этапа предприятиям предстоит преодолевать самостоятельно, учась на ходу искусству выживания в рыночной экономике.

   В переходной экономике можно выделить три основных направления деятельности государства. Во-первых, это *создание* *правовых* *и* *организационных* *институтов*, необходимых для функционирования рыночной экономики. К ним относятся: институт частной собственности, правовое государство, обеспечение свободы предпринимательства, проведение эффективной антимонопольной политики. Во-вторых, *перестройка* *самой* *государственной* *структуры* на принципах демократии и потребностей рыночного хозяйства. Она требует коренного преобразования аппарата исполнительной власти, использования новых методов управления экономикой. Это длительный, болезненный и противоречивый процесс. В-третьих, переход к новым формам регулирования, реализации социальной и экономической политики, призванной найти оптимальный путь для решения триединой задачи: обеспечить структурную перестройку и экономический рост; остановить инфляцию, т.е. стабилизировать экономику; сохранить устойчивость и порядок в обществе, в котором усиливается социальное расслоение и может появиться социальная напряженность.

   Важнейшим направлением деятельности государства является *выбор* *приоритетов* *развития*. От его правильности зависят как направление социально-экономического развития, так и темпы экономического роста. Определение приоритетов — сложный многофакторный процесс, в котором учитываются масштабы страны, его геополитическое положение, сохранение экономической безопасности страны, экономическая эффективность национального производства, сбалансированность внешней торговли и др.

   Особое внимание в переходный период государство должно уделить *выработке* *экономической* *политики*, *стратегии* *и* *тактики* *реформирования* *экономики*, т.е. направлений воздействия на хозяйственные процессы для достижения целей устойчивого развития общества.

   Важнейшим направлением деятельности государства в переходный период является *законотворческая* *деятельность*, приобретающая в переходной экономике особую значимость. Она необходима для предотвращения анархии при перестройке экономических и социальных отношений; правовой поддержки формирующихся рыночных отношений: защита прав собственности, конкуренция; проведения демонополизации экономики; правовой защиты населения от инфляции, других негативных проявлений рынка; регулирования взаимоотношений между работодателями и наемными работниками; законодательного обеспечения национальной безопасности, в том числе экономической.

   В странах СНГ принят целый пакет новых законов, устанавливающих «правила игры» на рынке: антимонопольный закон, законы о предпринимательстве, собственности, разгосударствлении и приватизации, занятости, труде, защите прав потребителя, социальной защите населения, валютном регулировании и др. Продолжается напряженная законотворческая работа по принятию нормативных актов, регламентирующих права и обязанности государственных органов по управлению экономикой и их взаимоотношения с субъектами хозяйствования с учетом формирования рыночных отношений и защиты участников рынка.

   Еще одна важная задача — *регулирование* *процессов* *разгосударствления* *и* *приватизации*. Несмотря на то, что эти процессы существенно сокращают долю государственного сектора, они должны быть управляемы, иметь законодательную основу, утвержденные пути, инструменты и методы разгосударствления, поэтому необходима законодательная база приватизации и программа ее осуществления.

   Государство выступает наиболее крупным инвестором, обеспечивающим структурную перестройку экономики. Только оно способно переоснащать отдельные отрасли на основе современных направлений НТР. Государство также активно способствует *созданию* *экономических* *условий* *для* *инвестиционной* *деятельности* и привлечения иностранных инвестиций и несет прямые расходы инвестиционного характера, предоставляет экономические гарантии, льготные кредиты и другие виды финансовой помощи.

   Существенную роль играет государство в *борьбе* *с* *инфляцией*. Цены растут тогда, когда денег в стране больше, чем товаров. В переходный период, как правило, осуществляется либерализация цен. Опыт показал, что поспешная всеобщая либерализация цен может значительно усиливать кризисные явления в экономике, поэтому государство стремится регулировать цены на отдельные товары первой необходимости, чтобы не допустить обнищания населения. Кроме того, оно устанавливает «потолки» цен для производителей-монополистов.

   В переходный период государство проводит *гибкую* *внешнеэкономическую* *политику*, направленную на создание условий для ее либерализации, освобождения от государственного монополизма путем лицензирования и предоставления права внешней торговли отдельным субъектам хозяйствования. С другой стороны, государство вынуждено принимать протекционистские меры для защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции при наплыве более дешевых иностранных товаров на внутренние рынке страны. С этой целью вводятся ввозные пошлины, тарифы, нетарифные барьеры, принимаются меры для увеличения экспорта.

   В переходный период могут возникнуть объективные условия для усиления социальной напряженности в обществе: резкий рост дифференциации доходов, высокие темпы инфляции, отрицательно сказывающиеся на реальном размере заработной платы, быстро прогрессирующая безработица, резкое снижение жизненного уровня основной массы населения, поэтому государство осуществляет *регулирование* *социальных* *отношений*. Государство разрабатывает систему *социальной* *защиты* *населения*, его наиболее уязвимых слоев: инвалидов, престарелых, многодетных семей, студентов. Государство осуществляет политику регулирования доходов населения, чтобы не допустить значительного разрыва в уровне жизни и предотвратить социальную напряженность в обществе.

   Основные направления деятельности государства в современных условиях определены в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006—2010 годы, основные положения которой одобрены III Всебелорусским народным собранием.

   Раздел III

   ТЕОРИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ

   3.1. Понятие национальной экономики. Национальный продукт и национальное богатство, их формы

   **Национальная экономика и ее структура.** На наш взгляд, понятие «национальная экономика» тесно связано с понятием «экономическая система», так как оно конкретизирует данный тип экономической системы, отражает ее специфические черты, обусловленные географическим положением страны, ее участием в международном разделении труда, культурными, историческими традициями и другими факторами. Поэтому *национальную* *экономику* можно определить как исторически сложившуюся систему воспроизводства, взаимосвязь отраслей и видов производства и территориальных комплексов, включающую все формы общественного труда и хозяйственной деятельности, все субъекты хозяйствования.

   Основу национальной экономики составляют предприятия, фирмы, организации, домашние хозяйства, объединенные в единую систему экономическими взаимоотношениями, выполняющие определенные функции в общественном разделении труда, производящие товары или услуги.

   Национальная экономика состоит из двух крупных сфер: производство товаров и производство услуг. В совокупности они составляют *реальный* *сектор* *экономики*.

   Важнейшей составной частью национальной экономики является *производство* *товаров* — сфера, в которой создаются необходимые для жизни и развития общества средства производства и предметы потребления. Она представлена следующими укрупненными отраслями: промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, строительство и прочие виды деятельности по производству товаров.

   Крупнейшей отраслью производства товаров является промышленность, состоящая из двух групп отраслей — добывающей и обрабатывающей. Отрасли промышленности, в свою очередь, делятся на тяжелую (электроэнергетика, металлургия, машиностроение, химическая и нефтехимическая промышленность и др.); легкую (текстильная, швейная, кожевенная, обувная, меховая); пищевую (мясная, молочная, рыбная) промышленность и др.

   Другой важнейшей сферой национальной экономики является *производство* *услуг*. Эта сфера представляет собой совокупность отраслей, продукт которых не приобретает вещной формы и потребительная стоимость которого заключается в полезном эффекте самого труда. Труд здесь оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности. В отличие от производства товаров объектом приложения этой деятельности является не вещь, а сам человек, в отличие от вещного продукта труда услуга не может быть накоплена, а процессы ее производства и потребления, как правило, совпадают во времени.

   Сфера услуг включает такие отрасли, как наука и научное обслуживание, транспорт, связь, финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение, искусство, культура, образование, здравоохранение, управление, жилищное и коммунальное хозяйство, торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение, информационно-вычислительное обслуживание и др. Сюда также входят оборона, судебные и юридические органы, религиозные учреждения, другие общественные организации.

   Наряду с перечисленными легальными сферами экономики существует нелегальная, или «*теневая*», *экономика* — часть национальной экономики, продукт которой создан в результате незаконной или не учитываемой государственными органами деятельности криминального и некриминального характера.

   *Структура* *национальной* *экономики* представляет собой устойчивые количественные соотношения между ее составными частями. Различают воспроизводственную, социальную, отраслевую, территориальную (региональную) структуру национальной экономики и ее инфраструктуру.

   *Воспроизводственная* *структура* характеризует деление национальной экономики на основные виды экономических субъектов, которые воспроизводятся сами и в результате своей деятельности воспроизводят потоки товаров и услуг. В экономике каждой страны можно выделить три крупные взаимосвязанные группы таких субъектов: домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство.

   Воспроизводственную структуру характеризует также движение продукта и доходов по фазам воспроизводства — производство, обмен, распределение и потребление.

   *Социальная* *структура* предусматривает деление национальной экономики на секторы — совокупности социально-экономических единиц, объединенных определенными социально-экономическими отношениями. В каждой национальной экономике можно выделить подобные секторы по группам предприятий и населения, видам труда и др. Для экономической теории большое значение имеет деление секторов экономики в соответствии с формами собственности. По этому критерию в странах СНГ можно выделить следующие секторы: государственный, республиканский, муниципальный, частный, коллективный, смешанный и др.

   *Отраслевая* *структура* предполагает деление национальной экономики на отрасли — качественно однородные группы хозяйственных единиц, выполняющие одинаковые по социально-экономическому содержанию функции, выпускающие однотипную по видам и назначению продукцию, применяющие сходные технологические процессы. В отраслевой структуре выделяют крупные народнохозяйственные отрасли (промышленность, сельское хозяйство, строительство и др., причем каждая из них имеет подотрасли). Отраслевая структура играет важную роль в национальной экономике, так как именно в отраслевом «разрезе» осуществляется управление, планирование и прогнозирование, учитываются результаты функционирования национальной экономики.

   *Территориальная* (*региональная*) *структура* определяется размещением производительных сил по территории страны и означает деление национальной экономики на части (экономические районы) по территориальному принципу. В России, например, это Центральный, Северо-Западный, Центрально-Черноземный и другие районы, имеющие свои территориально-производственные комплексы, характеризующиеся определенными уровнем занятости населения, квалификацией рабочей силы, запасами природных ресурсов и другими признаками.

   *Инфраструктура* включает в себя отрасли, обслуживающие производство. Здесь можно выделить электроснабжение; газо- и нефтепроводы; водоснабжение и канализацию; автодорожный, железнодорожный, водный и воздушный транспорт; шоссейные и железные дороги; связь, телевидение и радио.

   **Национальный продукт, его формы.** Для измерения национального продукта в системе национальных счетов (СНС) используются различия макроэкономические показатели: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный доход (ВНД), чистый национальный доход (ЧНД), валовой располагаемый доход (ВРД).

   В самом общем виде *валовой* *внутренний* *продукт* представляет собой совокупную стоимость всех произведенных товаров и услуг, всей конечной продукции страны за год. Конечный продукт — это продукт, который покупается для конечного использования. ВВП исчисляется тремя методами: производственным, распределительным и методом конечного использования. Эти методы отражают процессы производства, распределения и использования национального продукта.

   *Производственный* *метод* базируется на суммировании стоимости, добавленной на каждой стадии производства конечной продукции или услуги. В данном случае ВВП определяется как сумма добавленных стоимостей всех производителей страны.

   *Добавленная* *стоимость* — это стоимость, созданная в процессе производства, поэтому она не включает стоимость потребленного сырья и материалов. Добавленная стоимость в денежном выражении — это разница между стоимостью продукции, произведенной фирмой и суммой, уплаченной другим фирмам за сырье, материалы, комплектующие изделия, т.е. за *промежуточный* *продукт*. При определении добавленной стоимости продукции по всем отраслям экономики промежуточный продукт не учитывается. В расчет принимаются только те блага и услуги, которые предназначены для конечного потребления, т.е. конечный продукт. Иначе говоря, величину ВВП можно определить как разность между выпуском товаров и услуг в стоимостном выражении в целом по стране и *промежуточным* *потреблением*, которое состоит из стоимости товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства.

   ВВП, рассчитанный по производственному методу, кроме добавленных стоимостей, включает и налоги. В системе национальных счетов — это чистые (без субсидий) налоги на продукты и импорт. Они представляют собой разницу между суммой всех налогов на производство и импорт, уплаченных предприятиями, и субсидиями на производство и импорт, полученными от государства. К налогам на продукты относятся налоги на добавленную стоимость, акцизы и другие налоги, размер которых прямо зависит от стоимости произведенных товаров и услуг. Налоги на импорт — это налоги па импортируемые товары и услуги.

   Существует также «теневая» экономика, объемы которой достигают значительных размеров, и в разных странах составляют от 3 до 30 % ВВП. Эта часть ВВП подсчитывается приблизительно и образует условно начисленную стоимость.

   Расчет ВВП по *распределительному* *методу* *по* *источникам* *доходов*) предполагает суммирование доходов, которые получают владельцы факторов производства. При анализе движения доходов принято выделять следующие фазы: образование доходов, распределение первичных доходов, перераспределение, формирование конечных (располагаемых) доходов, использование располагаемых доходов для финансирования конечного потребления и сбережения.

   *Первичные* *доходы* образуются у институциональных единиц (хозяйствующих субъектов) в результате их участия в производстве и от собственности. Эти доходы выступают в форме оплаты труда, доходов от собственности, валовой (чистой) прибыли.

   *Оплата* *труда* представляет собой сумму всех вознаграждений в денежной или натуральной форме, выплачиваемых работникам работодателями. Кроме того сюда входят доходы единоличных владельцев предприятий, получаемые как вознаграждение за их труд.

   *Доходы* *от* *собственности* (предпринимательские доходы) включают: 1) рентные доходы, т.е. доходы от передачи прав (на землю, на патенты, на разработку недр и др.); 2) прибыль от вложения собственного капитала в свои предприятия; 3) прибыль корпораций — доход на капитал (оборудование, здания, патенты), в корпорированном секторе экономики; 4) чистый процентный доход — выплаты фирмам и хозяйствам данной страны за предоставленные кредиты.

   *Валовая* (*чистая*) *прибыль* — это та часть добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов на оплату труда работников и уплаты налогов на производство. Для домашних хозяйств вместо понятия «прибыль предприятия» используется категория *валовой* *смешанный* *доход*, поскольку в нее включается как прибыль от предпринимательства, так и оплата труда собственника предприятия (нормальная прибыль).

   *Чистый* *национальный* *доход* — это вновь созданная за год стоимость, характеризующая то, что прибавило производство данного года к благосостоянию общества. Иначе говоря, это «чистый» заработанный доход общества, за вычетом потребления основного капитала — амортизации.

   Совокупный доход в экономике, получаемый владельцами факторов производства, называется *валовым* *внутренним* *доходом*. Если к валовому внутреннему доходу, представляющему собой сумму первичных доходов, добавить сальдо факторных доходов из-за границы, то получим показатель *валовой* *национальный* *доход*.

   Первичные доходы распределяются и перераспределяются между институциональными единицами или секторами, в результате чего у них формируется располагаемый доход. *Располагаемый* *доход* — это доход, которым институциональная единица располагает для конечного потребления и сбережения. Сумма располагаемых доходов всех институциональных единиц образует *валовой* *национальный* *располагаемый* *доход*. Он рассчитывается по экономике в целом и по каждому сектору экономики в отдельности (рис. 3.1).

   *Рис.* *3.1.* Взаимосвязь макроэкономических показателей: – (минус); + (плюс)

   Наибольший удельный вес в ВРД экономики (до 90 %) занимает *валовой* *располагаемый* *доход* *домашних* *хозяйств*, т.е. доход, поступающий домашним хозяйствам. Однако не весь валовой национальный доход поступает в распоряжение домашних хозяйств, так как отдельные его элементы исключаются из выплат этим хозяйствам: часть прибыли фирм, которая остается в их распоряжении; налоги. Вместе с тем некоторые виды доходов, поступающие домашним хозяйствам, не включаются в валовой национальный доход и поэтому должны быть прибавлены к нему. К ним относятся: часть прибыли, поступающая в распоряжение акционеров корпорации в виде дивидендов; выплаты процентов правительством, так как они первоначально включаются в трансфертные платежи; сами трансфертные платежи — пособия на детей и другие социальные выплаты.

   Определение ВВП по *методу* *конечного* *использования* производится суммированием конечной продукции. В данном случае этот показатель выступает как совокупная стоимость производства конечных товаров и услуг, которую можно определить как сумму цен этих товаров и услуг или сумму расходов субъектов национальной экономики на конечное потребление.

   *Совокупные* *расходы* в национальной экономике включают: 1) *расходы* *домашних* *хозяйств* на товары длительного пользования, текущее потребление, услуги, обозначим их символом *С*; 2) *расходы* *фирм* на приобретение инвестиционных товаров, т.е. на основной капитал (оборудование, транспорт, здания) и на товары для поддержания производственных запасов с целью обеспечения нормального ритма производства (запасы сырья, материалов, топлива), обозначим расходы фирм *I*; 3) *расходы* *государства* на индивидуальные потребительские товары и услуги, на коллективные услуги и на инвестирование (например, на строительство школ, больниц, дорог, содержание армии, государственного аппарата управления и др.), эти расходы обозначим *G*; 4) *чистый* *экспорт*, т.е. сальдо экспорта и импорта. Если экспорт больше импорта, то чистый экспорт положительный и наоборот, обозначим чистый экспорт *Nx* (табл. 3.1).

   Таблица 3.1

   Структура использования ВВП в Республики Беларусь, в %\*

   |  |  |  |  |  |
   | --- | --- | --- | --- | --- |
   | Показатели | Годы | | | |
   |  | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 |
   | ВВП в рыночных ценах  В том числе:  расходы на конечное потребление  из них:  домашних хозяйств  государственных учреждений  некоммерческих организации, обслуживающих домашние хозяйства  валовое накопление  из них:  основного капитала  изменение запасов материальных оборотных средств  чистый экспорт товаров и услуг | 100,0  71,2  44,5  23,9  2,8  26,6  22,0  4,6  2,2 | 100,0  79,6  56,0  20,5  3,1  24,8  24,7  0,1  –4,4 | 100,0  77,5  55,7  19,7  2,1  25,7  25,5  0,2  –3,2 | 100,0  70,4  50,5  18,9  1,5  28,6  27,0  1,6  1,0 |

   \* Статистический ежегодник Республики Беларусь. Министерство статистики и анализа. 2006. С. 342.

   Можно составить уравнение, отражающее определение ВВП по сумме расходов на покупку конечной продукции:

   ВВП *=* *С* + *I* + *G* + *Nx*.

   Это уравнение называют *основным* *макроэкономическим* *тождеством*.

   Стоимостная оценка национального продукта невозможна без учета уровня цен. При текущей оценке национального продукта используются рыночные цены, сложившиеся на момент оценки.

   При сравнении объема произведенного национального продукта за разные промежутки времени нельзя использовать рыночные цены, так как они, особенно в условиях инфляции, могут существенно различаться в начале и конце временного интервала. Поэтому невозможно сделать вывод, за счет чего произошел рост национального продукта — увеличения объема производства или роста цен. Для достоверного макроэкономического анализа используют базовые или сопоставимые (неизменные) цены. С этой целью рассчитывают специальные индексы цен — дефляторы ВВП. *Номинальные* макроэкономические показатели измеряются в текущих ценах, *реальные* — в базовых. Таким образом, *номинальный* *ВВП* равен объему конечного производства товаров и услуг, измеренному в ценах текущего года. *Реальный* *ВВП* — это то же количество товаров и услуг, измеренных в неизменных ценах базового года. Если разделить номинальный ВВП на реальный ВВП, то получается *дефлятор* *ВВП*, т.е. коэффициент пересчета, представляющий собой взвешенное среднее значение цен всех конечных товаров и услуг.

   **Национальное богатство, его состав и факторы роста.** Одним из важнейших показателей экономической мощи страны является *национальное* *богатство*, которое представляет собой денежное выражение всей совокупности потребительных стоимостей, накопленных обществом за весь предшествующий период по состоянию на определенную дату. Сюда относятся как материальные, так и духовные ценности.

   Для подсчета национального богатства используются понятия «активы» и «пассивы». *Активами* являются объекты собственности, в отношении которых институциональные единицы осуществляют свои права собственности и от владения и использования которых они получают экономическую выгоду. К активам относятся здания, машины и оборудование, земля, акции, облигации, депозиты, другие объекты собственности. *Пассивы* — это собственные средства субъектов хозяйствования и задолженность или обязательства по погашению своих долгов.

   Совокупная величина активов за вычетом пассивов (задолженности) образует *собственный* *капитал*. На уровне национальной экономики понятию «собственный капитал» соответствуют *чистые* *активы*, которые характеризуют величину национального богатства страны.

   В состав национального богатства входят *основные* *фонды* (*активы*), состоящие из материальных (жилые здания, производственные здания, оборудование и природные ресурсы) и нематериальных (исследования и разработки, художественные произведения и др.) основных производственных активов.

   Кроме того, в отечественной статистике выделяют *непроизводственные* *фонды*. К ним относится длительно используемое имущество потребительского назначения: здания, жилой фонд, сооружения, оборудование учреждений здравоохранения, просвещения, искусства, коммунального хозяйства и др. В условиях рыночной экономики деление основных фондов на производственные и непроизводственные не имеет смысла, поскольку производство ведется как в материальной, так и в нематериальной сферах.

   Отдельную самостоятельную группу активов составляют *невоспроизводимые* *активы* — объекты, которые не воспроизводятся. Они бывают материальными (земля, подземные богатства, исторические памятники, предметы искусства) и нематериальными (объекты интеллектуальной собственности — патенты, авторские права и т.д.). В последние годы в состав национального богатства включается человеческий капитал, занимающий две трети общего богатства стран. Это и образовательный уровень, и накопленный опыт, и здоровье человека и т.д.

   *Финансовые* *активы* классифицируются по семи основным видам: 1) золото и специальные права заимствования; 2) наличные деньги и депозиты; 3) ценные бумаги, кроме акций; 4) займы; 5) акции и другой акционерный капитал; 6) страховые технические резервы; 7) прочие счета к получению или оплате. Финансовые ресурсы относятся к активам, когда они выступают средством накопления стоимости. Финансовые активы за минусом задолженности образуют *чистые* *финансовые* *активы*.

   *Факторами* *роста* *национального* *богатства* выступают: 1) факторы роста производства и повышение качества товаров и услуг; 2) сохранение основных фондов и других ценностей, накопленных обществом, и естественного богатства; 3) реально богатство страны приумножается при экономном использовании ресурсов, товаров и доходов; 4) осуществление эффективной внешнеэкономической деятельности.

   3.2. Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие

   **Понятие и факторы совокупного спроса.** *Совокупным* *спросом* называется общая сумма расходов на покупку всех конечных товаров и услуг в экономике в течение определенного промежутка времени. Иначе — это спрос на реальный национальный продукт, который может быть предъявлен при данном уровне цен.

   Совокупный спрос (*AD*) включает в себя следующие виды расходов: на потребление домашних хозяйств (*С*); фирм и предприятий на инвестирование (*I*); государства (правительства) на покупку ресурсов, товаров и услуг (*G*); разницу между экспортом и импортом (чистый экспорт) (*Nx*).

   Таким образом, совокупный спрос может быть выражен формулой

   *AD* = *С* + *I* + *G* + *Nx*.

   *Простая* *макроэкономическая* *модель* *спроса* представляет собой график, на оси ординат которого откладывается уровень цен, а на оси абсцисс — национальный реальный ВВП (рис. 3.2).

   *Рис.* *3.2.* Простая модель совокупного спроса

   Кривая *AD* с отрицательным наклоном показывает количество товаров и услуг, которые потребители готовы приобрести при данном уровне цен. Это значит, что чем ниже уровень цен, тем большую часть национального продукта (при прочих равных условиях) готовы приобрести потребители внутри страны и потребители за границей, правительство и предприятия.

   Кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон под влиянием трех факторов:

   1) *эффекта* *процентной* *ставки*. С повышением уровня цен фирмам и домашним хозяйствам требуется больше денег для покупки потребительских товаров и услуг, на выдачу заработной платы и приобретения ресурсов, поэтому в стране увеличивается спрос на деньги. Если нет эмиссии денег, то растет цена за пользование ими, т.е. ставка процента. Наступает момент, когда ставка процента начинает превышать норму будущей прибыли от инвестирования, поэтому фирмам становится выгоднее давать деньги в ссуду для получения высокого дивиденда, а не инвестировать их. Падает спрос на инвестиционные товары, составляющие значительную часть национального продукта, а значит, снижается спрос и на сам национальный продукт;

   2) *эффекта* *богатства* (*эффекта* *реальных* *кассовых* *остатков*, или *эффекта* *Пигу*). При росте цен в стране происходит обесценивание денег (инфляция). Поэтому сбережения населения и фирм в виде денег и ценных бумаг теряют свою покупательную способность. Население начнет тратить больше денег, чтобы спасти свои активы от обесценения. В результате объем сбережений в стране сокращается, растет ажиотажный текущий спрос. Одновременно может упасть спрос на дорогостоящие товары и предметы роскоши из-за снижения реальной покупательной способности финансовых активов. При падении цен, наоборот, реальная стоимость сбережений растет. Таким образом, итоговое воздействие эффекта Пигу на совокупный спрос может быть как стимулирующим, так и сокращающим. Это в значительной степени зависит от темпов инфляции: незначительный рост цен подстегивает совокупный спрос, а высокие темпы инфляции его сокращают;

   3) *эффект* *импортных* *закупок*. При росте внутренних цен на национальном рынке относительно мировых цен население страны будет приобретать больше импортных товаров. В то же время иностранные покупатели уменьшат объем закупок отечественных товаров, что также приведет к падению спроса на них. Снижение внутренних цен относительно мировых наоборот стимулирует рост совокупного спроса па национальный продукт.

   Изменения совокупного спроса в зависимости от динамики общего уровня цен проявляются в движении вдоль линии спроса.

   Под влиянием *неценовых* *факторов* происходят изменения в совокупном спросе, проявляющиеся в сдвиге его кривой право или влево. К таким факторам относятся:

   1) *изменения* *в* *потребительских* *расходах* (*С*). Снижение потребительских расходов приводит к уменьшению совокупного спроса и сдвигает кривую совокупного спроса влево и наоборот;

   2) *изменения* *в* *инвестиционных* *расходах* (*I*). Снижение расходов на инвестиционные товары уменьшает совокупный спрос и потому сдвигает его кривую влево и наоборот;

   3) *государственные* *расходы* (*G*). Увеличение государственных закупок национального продукта ведет к возрастанию совокупного спроса и наоборот;

   4) *расходы* *на* *чистый* *экспорт* (*Nx*). Чистый экспорт — это разница между величиной экспорта и импорта страны. Увеличение закупок отечественных товаров иностранными покупателями ведет к увеличению чистого экспорта и смещает кривую совокупного спроса вправо, так как растет спрос на продукцию экспортно-производящих предприятий и наоборот.

   Каждый из названных факторов, в свою очередь, складывается под воздействием многих причин (табл. 3.2).

   Таблица 3.2

   Неценовые факторы совокупного спроса

   |  |  |  |  |
   | --- | --- | --- | --- |
   | Потребительские расходы, *C* | Инвестиции, *I* | Государственные закупки, *G* | Чистый экспорт, *Nx* |
   | 1. Доходы потребителя  2. Потребительские ожидания  3. Задолженность по кредитам  4. Налоги | 1. Процентные ставки  2. Ожидаемый уровень прибыли  3. Уровень налогов | 1. Изменения в государственных расходах  2. Принятие государственных программ  3. Политические изменения | 1. Изменения в условиях внешней торговли  2. Национальный доход в зарубежных странах  3. Валютные курсы |

   Выделяют факторы увеличения совокупного спроса, обеспечивающие *политику* *экспансии*: 1) увеличение государственных расходов; 2) уменьшение налогов и 3) снижение процентных ставок. Другую группу составляют факторы, ограничивающие совокупный спрос (*политика* *сдерживания*): 1) уменьшение государственных расходов; 2) увеличение налогов и 3) повышение процентных ставок.

   **Понятие и факторы совокупного предложения.** *Совокупное* *предложение* — это тот объем реального национального продукта (реальный ВВП), который производится и предлагается на национальном рынке при определенном уровне цен. Между совокупным предложением и уровнем цен существует прямая связь. Более высокий уровень цен стимулирует производство товаров и услуг в национальной экономике, что увеличивает их предложение. Более низкий уровень цен вызывает сокращение национального производства, а значит, и предложение товаров и услуг, поэтому простая модель совокупного предложения представляет собой кривую с положительным наклоном (рис. 3.3).

   Кривая совокупного предложения (*AS*) отражает изменения цен на единицу продукции при увеличении или уменьшении объема национального производства. В современной экономической литературе выделяют три отрезка кривой совокупного предложения (рис. 3.4).

   Первый — *горизонтальный*, или *кейнсианский*, *отрезок* отражает состояние спада, депрессии экономики, когда имеются избыточные мощности и ресурсы, наблюдается значительная безработица, так как предприятия полностью не загружены. Рост национального производства происходит в результате загрузки простаивающих производственных мощностей. Объем производства растет при сохранении существующего уровня цен, так как производители приобретают ресурсы по прежним твердым ценам. При расширении объема производства его издержки не увеличиваются и цены на товары остаются на том же уровне.

   *Рис*. *3*.*4*. Кривая совокупного спроса

   Второй отрезок — *промежуточный*, или *восходящий*, соответствует периоду оживления производства, выходу экономики из кризиса. Здесь увеличение реального объема производства национального продукта связано с ростом цен. Третий отрезок — *вертикальный*, или *классический*, отражает развитие экономики в условиях полной загрузки мощностей, полной занятости. Любое увеличение уровня цен не может изменить объем производства и предложения национального продукта.

   На величину предложения национального продукта влияют ценовые и неценовые факторы. Прямая связь между уровнем цен и величиной совокупного предложения выражается в движении вдоль кривой совокупного предложения. *Неценовые* *факторы* сдвигают кривую предложения вправо вниз (для упрощения — вправо) или влево вверх (для упрощения — влево). Основным неценовым фактором являются издержки. Рост издержек уменьшает объем выпуска национального продукта и ведет к снижению объема предложения, и наоборот. На величину издержек, в свою очередь, влияют: цены на ресурсы (капитальные, трудовые, земельные); производительность факторов производства; новая технология, налоги и субсидии.

   **Макроэкономическое равновесие.** Равновесие спроса и предложения в национальной экономике достигается в точке пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения. В зависимости от состояния экономики возможны различные варианты пересечения кривой совокупного спроса с каждым из трех отрезков кривой совокупного предложения, в связи с чем различают три вида макроэкономического равновесия.

   На рис. 3.5 пересечение кривых *AD* и *AS* происходит на восходящем отрезке совокупного предложения. Здесь отражена ситуация макроэкономического равновесия на стадии подъема, оживления экономики, выхода ее из состояния спада. Предположим, что уровень цен равен *Р*1. При таком уровне предложение составит *Q*1, а спрос *Q*2. Поскольку спрос превышает предложение, между покупателями начнется конкуренция и она поднимет цену до уровня *Ре*. Повышение цен будет стимулировать производство национального продукта и его предложение повысится до уровня *Qe*. В свою очередь, потребители снизят спрос до величины *Qe*. Наступит макроэкономическое равновесие в точке *Е*. Пересечение совокупного спроса и совокупного предложения в точке *Е* определяет равновесный уровень цен в экономике — *Р* и равновесный реальный объем национального производства — *Qe*.

   *Рис*. *3*.*5*. Макроэкономическое равновесие

   Возможен случай, когда кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на горизонтальном (кейнсианском) отрезке (рис. 3.6).

   Макроэкономическое равновесие здесь наступит в точке *Е*. Ему соответствует предложение *Qe* и уровень цен *Ре*. Предположим, что экономика произвела национальный продукт в количестве *Q*2, а спрос равен *Q*e. Он меньше предложения и не позволяет скупить весь национальный продукт. Образуется избыток продукта и предприятия сокращают выпуск до равновесного размера *Qe*. Если же предприятия выпускают национальный продукт в объеме *Q*1, то совокупный спрос *Qe* превышает предложение и поэтому производство национального продукта увеличивается до *Q*е.

   Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения на вертикальном участке кривой *AS* характерно для случая классического макроэкономического равновесия в условиях полной загрузки производственных мощностей, наименьшего уровня безработицы (рис. 3.7). Если платежеспособный спрос увеличится с *AD*1 до *AD*2, то совокупное предложение не может измениться, поэтому новое равновесие установится путем изменения уровня цен с *Р*1 до *Р*2.

   Рассмотрим, как влияют на макроэкономическое равновесие (а значит и на объем национального производства занятость и уровень цен) изменения совокупного спроса и совокупного предложения. Если спрос вырастет, то на разных участках кривой совокупного предложения макроэкономическое равновесие будет иметь следующий вид (рис. 3.8).

   На горизонтальном участке увеличение совокупного спроса c *AD*1 до *AD*2 приведет к увеличению занятости и росту объема национального продукта c *Q*1 до *Q*2 без увеличения цен, так как растет занятость и начинают использоваться незагруженные мощности. На восходящем отрезке увеличение совокупного спроса c *AD*2 до *AD*3 приведет к росту производства национального продукта с *Q*2 до *Q*3 и увеличению цен до *Р*3. Увеличение же спроса на классическом (вертикальном) отрезке с *AD*3 до *AD*4 может оказать влияние только на уровень цен, повысив их с *Р*4 до *Р*3, так как здесь производственные мощности и рабочая сила использованы полностью.

   Что произойдет на разных отрезках совокупного предложения при снижении совокупного спроса? На кейнсианском отрезке объем произведенного национального продукта уменьшится, а уровень цен останется постоянным. На вертикальном (классическом) отрезке цены снизятся, а объем национального продукта не изменится. На восходящем отрезке и уровень цен, и уровень национального продукта снизятся (см. рис. 3.8).

   Однако если спрос уменьшится с *AD*5 до *AD*4 и с *AD3* до *AD*2, то первоначальное равновесие не восстановится. Это связано с недекватной реакцией уровня цен на изменение спроса: уменьшение спроса до прежнего уровня не сопровождается таким же снижением цен, они остаются на более высоком уровне, чем раньше. Причины такой тенденции заключаются в политике фирм-монополистов, не снижающих свои цены, а также в поддержании прежнего уровня заработной платы, составляющей значительную часть издержек фирм (заработная плата не может снизиться автоматически из-за коллективных договоров, заключаемых, как правило, на несколько лет). Это явление получило название *эффект* *храповика*. Как храповик вращает колесо только вперед, так и макроэкономическое равновесие постоянно восстанавливается на все более и более высоком уровне цен.

   На макроэкономическое равновесие (равновесный уровень цен, равновесный объем реального ВВП) помимо смещения кривой совокупного спроса также влияет и смещение кривой совокупного предложения под влиянием неценовых факторов. Например, смещение кривой AS вправо вызовет увеличение реального ВВП и снижение уровня цен, а смещение ее влево приведет к инфляции издержек и соответствующему росту цен.

   3.3. Совокупное потребление, совокупное сбережение и инвестиции

   **Потребление и сбережения, их факторы.** Потребление является завершающей стадией воспроизводственного цикла. Оно играет важную роль в национальной экономике, так как изменения потребления являются важнейшим фактором трансформации состояния экономики в целом, причиной спадов и подъемов в экономическом развитии.

   *Потребление* — это вся совокупность потребляемых товаров и услуг или та сумма денег, которая расходуется на их приобретение. Различают *производственное* *потребление* — использование ресурсов в процессе производства и *непроизводственное* *конечное* *потребление* благ людьми для удовлетворения своих потребностей.

   Уровень потребления зависит от многих факторов, но прежде всего от доходов населения. Совокупный доход, получаемый семьями (домашними хозяйствами), называется *валовым* *располагаемым* *доходом*. Он расходуется на потребление и сбережение. Естественно, что объем потребления находится в прямой зависимости от величины располагаемого дохода: чем выше доход, тем больше средств можно направить на потребление. Зависимость между объемом потребления и величиной располагаемого дохода называется *функцией* *потребления*. Ее можно изобразить графически (рис. 3.9).

   *Рис*. *3*.*9*. Функция потребления

   На графике функция потребления показана в виде теоретической линии, проходящей через начало координат. Это значит, что если доход равен нулю, то и потребление равно нулю. Если на потребление тратится весь доход, то график функции потребления представляет собой прямую линию под углом в 45 градусов к осям координат. Это означает, что уровень потребления всегда пропорционален величине доходов. Величина потребления здесь определяется расстоянием от оси *X* до реальной кривой потребления. Однако на практике эмпирическая зависимость между доходами населения и расходами на потребление может существенным образом отличаться от теоретической.

   *Совокупное* *сбережение* — часть национального дохода, которая не потребляется, а накапливается. Сбережения образуются в результате несовпадения времени получения доходов и времени их использования. Выделяют частные, государственные и национальные сбережения.

   *Частные* *сбережения* — это часть располагаемого дохода домашних хозяйств, которая не потребляется. *Государственные* *сбережения* — это положительная разница между доходами и расходами государственного бюджета или положительное сальдо бюджета. *Национальные* *сбережения* — часть национального дохода после вычета его потребленной части или общая сумма частных и государственных сбережений.

   *Функция* *сбережения* производна от функции потребления и показывает отношение сбережения к доходу в их динамике (рис. 3.10).

   *Рис*. *3*.*10*. Функция сбережения

   На рис. 3.10 видно, что кривая, отображающая функцию сбережения, располагается выше (когда есть сбережения) или ниже (отрицательное сбережение) оси *X*. Величина сбережения определяется расстоянием от оси *X* до кривой сбережения.

   Поскольку потребление и сбережение взаимосвязаны, их графики можно совместить. Так как сбережения равны чистому доходу (доходу после уплаты налогов) минус потребление, то функция сбережения является зеркальным отражением функции потребления. Поэтому если для построения функции сбережения за ось абсцисс принять биссектрису прямого угла на графике функции потребления, то кривые потребления и сбережения совпадут (рис. 3.11).

   На оси *X* откладывается чистый доход, на оси *Y* — расходы на потребление и величина сбережения.

   *Рис*. *3*.*11*. Потребление и сбережение

   В точке *А* сбережение равно нулю, здесь наблюдается равновесие семейных бюджетов с государственным, а доходы равны расходам. Кривая, расположенная левее точки *А*, отражает отрицательное сбережение, правее — положительное сбережение.

   **Взаимосвязь потребления и сбережения.** Изменения величины потребления и сбережения по мере роста дохода характеризуются средней склонностью к потреблению и сбережению и предельной склонностью к потреблению и сбережению.

   *Средняя* *склонность* *к* *потреблению* (*АРС*) показывает отношение объема потребления к доходу, выражается в процентах:

   или .

   *Средняя* *склонность* *к* *сбережению* (*APS*) характеризует отношение объема сбережения к объему дохода, выражается в процентах:

   или ,

   *APC* + *APS* = 1.

   Однако доход не является постоянным, он меняется. Та часть прироста (сокращения) дохода, которая идет на потребление, отражает предельную склонность к потреблению. Точнее, *предельная* *склонность* *к* *потреблению* (*MPC*) — это величина, на которую изменяется объем потребления с увеличением располагаемого дохода на одну денежную единицу (рубль, доллар). Она показывает долю потребления в каждой дополнительной единице дохода. Дж. Кейнс определяет предельную склонность к потреблению на основании психологического закона: люди склонны, как правило, увеличивать потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход.

   *Предельная* *склонность* *к* *потреблению*

   или .

   *Предельная* *склонность* *к* *сбережению* (*MPS*) — это величина, на которую изменяется объем сбережения при увеличении располагаемого дохода на одну денежную единицу

   или .

   Графически предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению представляют собой угол наклона кривой функции потребления и угол наклона кривой функции сбережения.

   Таблица 3.3

   Динамика потребления в располагаемом доходе

   |  |  |  |  |
   | --- | --- | --- | --- |
   | Функция потребления | Предельная склонность к потреблению (*MPC*) | Средняя склонность к потреблению (*APC*) | Пропорциональная потреблению (*C*) и располагаемому доходу (*D*) |
   | Краткосрочный период | Постоянная | Падает с ростом *D* | Непропорциональная |
   | Долгосрочный период | Постоянная | Постоянная | Пропорциональная |
   | Подоходная | Падает с ростом *D* | Падает с ростом *D* | Непропорциональная |

   Существует закономерность: с ростом дохода (*D*) *APC* падает, а *APS* увеличивается.

   **Инвестиции, их источники и факторы.** Важнейшей составной частью совокупного спроса являются *инвестиции* — расходы на товары, приобретаемые предприятиями и частными лицами для будущего использования. Другими словами, инвестиции — это капиталовложения, осуществляемые для увеличения накопленного капитала в будущем. Инвестиции — это вложения в активы предприятия.

   Инвестирование экономически можно представить как процесс переключения ресурсов от производства товаров и услуг для текущего потребления на создание новых капитальных ресурсов. Можно без преувеличения отметить, что благосостояние общества напрямую зависит от инвестиций. Причем сегодняшнее благосостояние есть результат прошлых инвестиций, а сегодняшние инвестиции являются основой будущего благосостояния общества.

   Большое значение для макроэкономического равновесия имеет инвестиционный спрос. Специфика воздействия инвестиционного спроса на экономику заключается в несовпадении времени спроса на часть национального продукта, представляющую собой инвестиционные товары, и времени увеличения предложения национального продукта, которое наступает только после ввода в действие новых производственных мощностей.

   Инвестиции в экономике обычно осуществляются по следующим направлениям: а) *производственные* *капиталовложения*, т.е. инвестиции в основные производственные фонды — здания и оборудование; б) *инвестиции* *в* *жилищное* *строительство* — приобретение новых домов, квартир для собственного проживания или сдачи в аренду; в) *инвестиции* *в* *запасы* — изменение объема складских запасов предприятия: основных и вспомогательных материалов, незавершенной или готовой продукции; г) вложения в ценные бумаги.

   *Величина* *расходов* *на* *инвестиции* обычно зависит от двух факторов: ожидаемой нормы чистой прибыли после осуществления инвестиционного проекта (рентабельности предполагаемых капиталовложений) и величины ставки процента. Различают два случая применения этих факторов. В первом случае инвесторы, не обладая собственным капиталом, берут деньги взаймы под определенный процент. Если ставка процента, под который брался заем, выше ожидаемой нормы прибыли, то инвестиционный проект окажется убыточным и не будет реализован. Когда же ожидается норма прибыли выше ставки процента, инвестирование становится выгодным.

   Во втором случае использование процентной ставки в качестве альтернативного применения сбережений дает инвестору возможность вложить свои накопления в строительство нового предприятия, модернизацию оборудования или положить их в банк на депозит, или продать на финансовом рынке под определенный процент. Если процентная ставка от альтернативного применения капитала, как и в первом случае, окажется выше ожидаемой нормы прибыли, то инвестиции делать невыгодно, и наоборот.

   Для обоих случаев характерна общая закономерность: увеличение ставки процента ведет к сокращению спроса на инвестиционные товары, а значит, и к снижению размера инвестиций в национальной экономике. Снижение ставки процента, наоборот, вызывает увеличение спроса на инвестиции и рост их объема в экономике. При этом применяют реальную, а не номинальную ставку процента. *Номинальная* *ставка* — это текущая цена, которую платят инвесторы за заем денег на денежном рынке или получают за альтернативное использование своего капитала. *Реальная* *ставка* — это номинальная ставка процента, скорректированная на величину инфляции.

   Связь между реальной ставкой процента и объемом инвестиций называется *инвестиционной* *функцией*. Она имеет убывающий характер: чем выше норма процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций. Графически инвестиционная функция показана на рис. 3.12.

   *Рис*. *3*.*12*. Инвестиционная функция

   Из рис. 3.12 видно, что при высокой ставке процента будут выгодны только те инвестиции, которые обеспечат самую высокую норму прибыли, однако общий объем инвестиций будет небольшим. При снижении ставки процента становятся выгодными инвестиции с меньшей нормой чистой прибыли, и поэтому объем инвестиций увеличивается. Государство учитывает это обстоятельство и, изменяя ставку процента, влияет на величину спроса и объема инвестиций в экономике. Повышая ставку процента, оно делает рентабельными только высокоприбыльные инвестиционные проекты, поэтому спрос на инвестиции сокращается. Снижение ставки процента стимулирует реализацию инвестиционных проектов с меньшей нормой прибыли и спрос на инвестиции растет. Поскольку инвестиционный спрос является важнейшей составной частью совокупного спроса, то его отклонения в ту или другую сторону вызывают адекватные изменения совокупного спроса.

   Большое значение для инвестиций имеет динамика совокупного спроса. С этой точки зрения выделяют два вида инвестиций: индуцированные и автономные. Если причиной инвестиций в условиях полной загрузки производственных мощностей является устойчивое увеличение спроса на национальный продукт, то они называются *индуцированными*.

   Зачастую выгодно инвестировать средства и при постоянном совокупном спросе (фиксированном национальном доходе). Особенностью инвестиций в данном случае является их направленность на производство новой техники, создание новой технологии, повышение качества продукции. Хотя такие инвестиции влияют на увеличение совокупного спроса, сами не являются его следствием. Такие инвестиции называются *автономными*.

   Изменение ставки процента ведет к движению вдоль кривой спроса на инвестиции. Однако инвестиционный спрос кроме ожидаемой нормы прибыли и ставки процента испытывает влияние других факторов, смещающих кривую спроса вправо или влево: 1) величины затрат на покупку и эксплуатацию оборудования. Чем меньше будет этот показатель, тем больше ожидаемая норма прибыли, соответственно кривая спроса сдвинется вправо и наоборот; 2) налогового «климата» в стране. При увеличении налоговых ставок и налоговых сборов инвестировать становится невыгодно, объем инвестиций снижается, кривая инвестиций сместится влево и наоборот; 3) темпов инфляции. При высоких темпах инфляции сберегать и инвестировать средства становится невыгодно, поэтому объем инвестирования снижается. Кривая инвестиционного спроса сдвинется влево. В условиях умеренной инфляции можно достоверно определять норму ожидаемой прибыли, риск снижается, поэтому объем инвестирования растет. Кривая спроса сместится вправо и др.

   Инвестиции влияют на объем национального дохода, вызывая его рост, причем на величину в несколько раз большую, чем первоначальный прирост самих инвестиций. Для определения количественной зависимости между первоначальным приростом инвестиций и последующим приростом национального дохода используется понятие *мультипликатор* *инвестиций* (мультипликатор — множитель).

   Поясним сущность мультипликатора на следующем примере. Предположим, что для выполнения общественных работ — строительства новых дорог, мостов, плотин, уборки территории — администрация привлекла новых рабочих, выплачивая им по 1000 дол. в месяц. Какая-то часть этих денег будет расходоваться па потребление — покупку товаров и услуг, а другая часть будет сберегаться. Если предельная склонность к потреблению (*МРС*) равна 0,8, то на потребление будет израсходовано 800 дол., а на сбережение — 200. Те 800 дол., на которые рабочие покупают товары и услуги, являются доходом производителей этих товаров и услуг. Последние 80 % этих доходов (800  0,8 = 640 дол.) истратят на потребление, выплачивая их другим производителям товаров и услуг. Остальные 20 % (800  0,2 = 160 дол.) идут на сбережения. Таким образом, прирост национального дохода, используемого на потребление, составит 640 дол. Из дохода в 640 дол. 80 % снова будут израсходованы на потребление, а 20 % — на сбережение и т.д.

   Следовательно, первоначальные изменения в расходах вызывают своего рода цепную реакцию, которая хотя и затухает с каждым последующим циклом, но ведет к значительным изменениям национального продукта и национального дохода. Когда средства, расходуемые на потребление, приблизятся к нулю, то просуммировав 1000 + 800 + 640 + ... долларов, мы получим конечный прирост национального дохода. Его величину можно определить по формуле

   дол.

   Отсюда следует, что первоначальные инвестиции в 1000 дол. привели к приросту национального дохода на 5000 дол. В данном случае мультипликатор равен 5. Он рассчитывается по формуле

   .

   Таким образом, чем меньше предельная склонность к сбережению, тем больше мультипликатор. Так, если *MPS* равна 1/3, то мультипликатор равен 3, при *MPS* равной 1/7 мультипликатор равен 7 и т.д. Одновременно это означает, что чем выше будет склонность к потреблению, тем больший прирост национального дохода обеспечит первоначальный прирост инвестиций.

   Кроме мультипликатора взаимодействие инвестиций и национального дохода отражает *акселератор* *инвестиций*. Если мультипликатор показывает зависимость прироста дохода от прироста инвестиций, то акселератор (от лат. *accelero* — ускоряю) показывает изменения дохода в связи с изменениями инвестиций. Другими словами, это отношение инвестиций к вызвавшему их относительному приросту дохода, потребительского спроса или готовой продукции.

   На величину инвестиционных расходов большое влияние оказывает *инвестиционная* *политика* — совокупность мер и решений со стороны государства, направленных на создание условий и осуществление контроля направления и эффективности использования вложений в разных сферах и отраслях экономики.

   В странах СНГ в настоящее время принимаются меры для активизации инвестиционной деятельности и привлечения инвестиций в национальную экономику. К ним относятся:

   1. разработка и совершенствование нормативной базы, приведение ее в соответствие с международными стандартами;
   2. развитие рынка ценных бумаг;
   3. рациональное размещение государственных инвестиционных ресурсов на конкурсной основе;
   4. создание условий для привлечения иностранного капитала, в том числе из стран СНГ;
   5. привлечение сбережений населения путем создания банковских и небанковских учреждений (страховых, трастовых, лизинговых компаний);
   6. возвращение вывезенных из страны инвестиционных капиталов.

   3.4. Циклический характер экономического развития. Экономический цикл и его фазы. Основные пути стабилизации экономики

   **Экономические циклы. Фазы цикла.** Стабильное развитие национальной экономики предполагает равновесие, сбалансированность протекающих в ней многообразных процессов. Однако как показывает мировой опыт, на смену периодов стабильного экономического развития приходят периоды экономической нестабильности. Последнее означает появление разнообразных экономических «недугов»: спады производства и депрессия, инфляция, дефициты, увеличение государственного долга, безработица и др. Было замечено, что такая динамика экономики подвержена определенной цикличности.

   Под *экономическим* *циклом* понимаются периодические взлеты и падения рыночной конъюнктуры, проявляющиеся прежде всего в различных формах несоответствия спроса и предложения, или следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности. Отдельные экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности.

   В зависимости от временной протяженности выделяют следующие виды циклов: столетние, охватывающие тенденции за одно или несколько столетий; длинноволновые — до 50 лет; нормальные или большие — 8—10 лет; малые циклы — 2—3 года; сезонные — полугодовые; краткосрочные конъюнктурные колебания — от нескольких дней до полугода.

   Несмотря на эти отличия, все циклы имеют общие фазы: спад, депрессия, оживление, подъем и пик (рис. 3.13).

   *Рис*. *3*.*13*. Экономический цикл и его фазы

   Экономический цикл, изображенный на рис. 3.13, включает промежуток времени от одного пика до другого. В фазе пика в экономике наблюдается полная занятость и максимальная загрузка производственных мощностей. В следующей за пиком фазе спада производство и занятость сокращаются, динамика показателей экономического развития становится отрицательной, цены падают лишь при серьезном и продолжительном спаде. После того как производство и занятость достигнут своего минимального уровня, начинается фаза депрессии, которая по времени может длиться гораздо дольше, чем спад. Следующая фаза экономического цикла — фаза оживления, при которой объем производства и занятость начинают повышаться, это продолжается до тех пор, пока экономика не достигнет уровня предыдущего пика. В фазе подъема положительная динамика доходов, ВНП, инвестиций продолжается и в фазе нового пика объем производства обычно превышает уровень предыдущего года.

   **Теории и модели экономических циклов.** Теоретические модели, объясняющие причины цикличности, можно разделить на три группы:

   1) теории, усматривающие главные причины экономического цикла в колебаниях факторов, лежащих за пределами экономической системы, например, научные и технические открытия, миграция и темпы роста населения, войны и др.;

   2) теории, которые видят причину внутри самой экономической системы, например, колебания спроса на потребительские и инвестиционные товары;

   3) теории, стоящие на позиции синтеза внешних и внутренних причин. Первая попытка рассмотрения колебаний конъюнктуры как закономерного процесса смены подъемов и спадов принадлежит Й. Шумпетеру. По его мнению, движение конъюнктуры обусловлено нововведениями предпринимателей.

   Анализ конъюнктуры В. Репке сводился к выяснению факторов, влияющих на спрос и предложение. Изменение спроса и предложения обусловливало экономические спады и подъемы.

   С возникновением кейнсианства практически была стерта грань между проблемами конъюнктуры, кризисов и циклов, так как все движение экономики рассматривалось как волнообразное. Кейнсианство объясняло колебания конъюнктуры неполной занятостью, а для достижения полной занятости необходимы инвестиции. Впервые в общегосударственном масштабе был поставлен вопрос о регулировании экономики с помощью государственной политики занятости и расходов. Государство, воздействуя на эффективный спрос, должно было уменьшить амплитуду колебаний.

   Особое место среди концепций, исследующих цикличность экономического развития, принадлежит теории длинных волн Н.Д. Кондратьева. Кроме известных в то время циклов продолжительностью в 7—10 лет, Кондратьев обнаружил большие экономические цикла протяженностью 48—55 лет. Было установлено, что в начале каждого большого цикла наблюдаются значительные изменения техники, обусловленные крупными техническими открытиями и изобретениями, вовлечение в мировые экономические связи новых стран, изменение добычи золота и денежного обращения. Основную причину существования больших циклов ученый видел в механизме распределения и накопления капитала.

   В разработку данной проблемы вносило и продолжает вносить свой вклад каждое из направлений экономической науки Запада. Так, институционализм внес дополнения об ожиданиях, решениях экономических субъектов, о влиянии на колебания таких институтов, как государство и банк; монетарное направление видит причину цикличности в изменении объема денежной массы.

   Сегодня многие экономисты считают, что причина цикличности в экономике кроется в изменении совокупного спроса и совокупного предложения, в результате чего нарушается макроэкономическое равновесие. В связи с этим особое внимание уделяется факторам, влияющим на совокупный спрос и совокупное предложение — инвестициям, национальному доходу, сбережениям и потреблению. Сделан вывод о том, что колебания инвестиций приводят к значительным изменениям национального дохода.

   **Пути стабилизации экономики.** Основные пути стабилизации экономики обусловлены политикой содействия экономическому росту и сбережениям, включающей следующие элементы:

   1) стабилизация совокупного спроса, который должен расти со скоростью, соответствующей темпу роста естественного уровня реального объема национального производства. Если допустить слишком быстрый рост совокупного спроса, то усилятся инфляционные процессы. С другой стороны, если совокупный спрос растет слишком медленно, то экономическая система перейдет в состояние спада;

   2) стабилизация совокупного предложения путем сочетания усилий налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики. Цель экономической политики может быть достигнута либо путем сочетания экспансионистских действий налогово-бюджетной политики и ограничительных действий денежно-кредитной политики, либо путем проведения жесткой налогово-бюджетной политики в сочетании с экспансионистской денежно-кредитной политикой. Считается, что второе сочетание налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики приводит к более низкому уровню ставки процента, а следовательно и большему объему инвестиций;

   3) содействие росту совокупных сбережений, включающее меры, призванные увеличить доходность сбережений, а также способствующие перераспределению национального дохода посредством налоговой системы в пользу сбережений.

   3.5. Понятие, показатели и факторы экономического роста. Экстенсивный и интенсивный экономический рост

   **Экономический рост: понятия, типы.** Экономический рост — это количественное и качественное совершенствование производства и увеличение национального продукта, способствующие решению проблем ограниченности ресурсов и повышению уровня жизни (см. табл. 1.1).

   Экономический рост в стране имеет экономические и социальные последствия, которые могут быть позитивными или негативными. *Экономические* *последствия* охватывают стадию производства. Среди них наиболее существенны повышение производительности и интенсивности труда, фондовооруженности, улучшение качества рабочей силы, совершенствование технологии и организации производства. *Социальные* *последствия* определяются экономическими и охватывают фазы распределения и потребления. К ним относятся рост уровня доходов различных слоев населения, улучшение качества потребления за счет совершенствования количества и структуры национального продукта, что отражается в общем увеличении уровня жизни населения.

   Мировая экономическая наука знает два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

   При *экстенсивном* *типе* экономический рост достигается за счет использования большего количества факторов производства при сохранении их прежней технической основы. Прирост продукции достигается за счет роста численности работников и увеличения мощности предприятия. В то же время выпуск продукции в расчете на одного работника остается прежним.

   *Интенсивный* *тип* экономического роста характеризуется увеличением масштабов выпуска продукции, основанным на использовании более эффективных и качественно более совершенных факторов производства и технологии, более экономичных ресурсов, повышении квалификации работников. Результатом является не только увеличение объема продукции, но и повышение ее качества.

   Интенсивный или экстенсивный типы экономического роста не существуют в чистом виде. Всегда имеет место их сочетание с преобладанием одного — преимущественно интенсивного или преимущественно экстенсивного экономического роста. Отнесение экономического роста к тому или иному типу зависит от удельного веса прироста производства, полученного за счет качественного или количественного изменения его факторов. Например, в 1980-е гг. прирост национального дохода в странах бывшего СССР обеспечивался за счет интенсивных факторов на 20—30 %, в то время как этот же показатель для индустриально развитых стран составлял более 50 %.

   В определенные моменты экономического развития возможен и отрицательный экономический рост, которому соответствует суженное воспроизводство. Это отражается в сокращении объема национального продукта, ухудшении качества жизни, структуры продукта, замедлении НТП, количественном и качественном ухудшении факторов производства.

   Тем не менее для измерения экономического роста используют данные о ВВП или ВНП, суммирующем доходы всех занятых в экономике. Если при расчете исходить из уровня цен текущего года, то получим номинальную величину продукта. Для определения реального экономического роста используются цены базисного года, что исключает их колебания. Этот обобщающий показатель дополняется объемом ВВП, ВНП или национального дохода на душу населения, а также показателями, связанными с уровнем жизни (расчет потребительских корзин, средняя продолжительность жизни населения). Показатель чистого экономического благосостояния корректирует величину продукта путем вычитания некоторых отрицательных факторов, добавления стоимости нерыночной деятельности и оценки досуга.

   Кроме уровня жизни качественная сторона экономического роста выражается в уровне квалификации рабочей силы, оптимальном сочетании факторов производства и величины нормы накопления.

   **Источники, факторы и темпы экономического роста.** Различают источники и факторы экономического роста. Потенциальный выпуск продукции описывается производственной функцией, которая определяет максимальную величину возможного выпуска продукции при использовании определенных величин факторов производства. Из понятия производственной функции следует, что существуют два источника экономического роста: увеличение количества вводимых ресурсов и возникновение новых, более совершенных методов производства (научно-технологический прогресс).

   Первый источник экономического роста — *эффективное* *использование* *факторов* *производства*. К ним относятся труд, земля с природными ресурсами и капитал. Каждый из факторов имеет собственную структуру и способствует экономическому росту в количественном и качественном отношении. Так, для чтобы увеличилось количество труда, занятого в процессе производства, должна увеличиться при прочих равных условиях численность населения. Повышается выпуск национального продукта, но при этом может не возрасти показатель национального продукта на душу населения. Чтобы это произошло, необходим качественный рост фактора «труд», что достигается благодаря повышению общего и профессионального образования, инициативы работников.

   Фактор «земля» не может внести существенного вклада в экономический рост, так как данная величина задается в рамках государственных границ. Вместе с тем имеются возможности для улучшения почвенных условий, освоения целины и добычи природных ископаемых.

   Решающим фактором экономического роста являются инвестиции, вкладываемые в производство, которые увеличивают массу капитала на предприятиях и в экономике в целом. Качественное совершенствование производственных фондов происходит в процессе рационализации.

   Второй источник экономического роста — *научно-технологический* *прогресс*. В каждый конкретный период времени общество располагает определенной суммой знаний о способах производства товаров. Накопление знаний, используемых в производстве, является существенным в экономическом росте. Изобретения и нововведения составляют два аспекта развития научно-технологических знаний.

   Нововведение — это совершенствование методов применения существующих знаний. Кроме нововведений в промышленности для экономического роста необходим технологический прогресс в сельском хозяйстве.

   Масштабы научно-технологического прогресса можно оценить затратами, выделяемыми на этот вид деятельности. Результаты расходов на НИОКР точно заранее не известны, они подобны инвестициям в капитал, всегда есть риск, что они могут не принести отдачи. Поэтому для обеспечения заинтересованности в изобретениях, способствующих экономическому росту, в США создана патентная система, гарантирующая изобретателю исключительные права на использование его изобретения в течение 17 лет.

   Все названные факторы экономического роста влияют на совокупное предложение. Несомненно, на экономический рост оказывает влияние и совокупный спрос, который определяет реализацию созданного продукта, т.е. все элементы совокупного спроса должны обеспечивать полное использование возрастающих факторов.

   Фондоемкая форма технологического прогресса характеризует замещение живого труда техническими средствами и обусловливает более медленный рост производительности по сравнению с фондовооруженностью. Фондосберегающая форма основывается на замене действующих средств труда новыми, более эффективными и ведет к опережающему росту производительности труда относительно его фондовооруженности. Минимальная граница нормы накопления зависит от динамики занятости при неизменном уровне фондовооруженности труда, а максимальная — от уровня жизни. Неравномерность технологического прогресса вызывается чередованием этапов преобладания фондоемкой и фондосберегающей форм.

   **Модели экономического роста.** Многогранность экономического роста отражается и в многообразии существующих в экономической науке его моделей: однофакторные и многофакторные, статистические и динамические, их комбинации. Теоретическими источниками моделей экономического роста являются кейнсианская теория макроэкономического равновесия и неоклассическая теория производства.

   *Кейнсианские* *модели* (Р. Харрода, Е. Домара и др.) основаны на объяснении различных уровней динамического равновесия. Если совокупный спрос поглотил все совокупное предложение, то планируется темп роста предложения, существовавший ранее. Параметры производства для будущего периода определяются на основе величины капитала или инвестиций. Спрос и доход зависят от прироста инвестиций и предельной склонности к потреблению. Если темпы роста производства соответствуют спросу, то такой рост называется гарантированным. Возможны ситуации, когда планируемые темпы роста окажутся выше или ниже гарантированных.

   Кейнсианские модели однофакторные, так как рост производства рассматривается как функция капитала. Здесь учитываются не цены производственных факторов, а лишь технические условия производства.

   Напротив, *неоклассические* *модели* экономического роста базируются на создании стоимости продукта всеми производственными факторами, каждый из которых создает свою часть стоимости, при этом факторы производства независимы и взаимозаменяемы. Между выпуском продукции и ресурсами, необходимыми для ее производства, существует определенная зависимость. Модели неоклассиков — многофакторные. Для примера остановимся на модели Солоу. Она не является одной из последних, но наглядно демонстрирует учет неоклассиками факторов производства в росте количества продукта, для чего в модель вводится производственная функция.

   С помощью уравнения производственной функции описывается предложение товаров *Y* = *F*(*К*, *L*). Объем производства зависит от запасов капитала и используемого труда. Соотнесем все величины с количеством работников и разделим обе части уравнения на *L*. Тогда получим уравнение *Y*/*L* = *F*(*K*/*L*; 1). Это уравнение показывает, что объем производства в расчете на одного работника (*Y/L*) является функцией капитала на одного работника (*K*/*L*). Таким образом, мы получили показатели производственной функции в расчете на одного рабочего. Обозначив *у* = *Y/L* — количество выпущенной продукции на одного работника, или производительность труда, a *k* = *K*/*L* — капитал, приходящийся на одного работника, или капиталовооруженность труда, можно записать производственную функцию как *у* = *f*(*k*), *mef*(*k*) = *f*(*K*; 1).

   В таком виде производственная функция соотносит производительность труда с капиталовооруженностью, что значительно упрощает анализ.

   На рис. 3.14 угол наклона кривой, выражающей функцию *f*(*k*), уменьшается (кривая становится более пологой). При такой производственной функции каждая дополнительная единица капитала производит меньше продукта, чем предыдущая, т. е. снижается предельная производительность.

   *Рис*. *3*.*14*. Кривая производственной функции

   **Государственное регулирование экономического роста.** Макроэкономическая политика государства кроме основных направлений должна включать и меры по стабилизации экономики и экономическому росту. С этой целью государство влияет на источники и факторы последнего. Его обобщающие показатели — ВВП, ВНП и национальный доход на душу населения, а также норма накопления, возрастают, когда политика государства направлена на поощрение инвестирования с целью увеличения основного капитала. Устойчивому состоянию экономического роста соответствует определенное значение нормы сбережений, которое обеспечивает максимум потребления на одного работника и таким образом максимизирует экономическое благосостояние.

   Достичь увеличения национальной нормы сбережений государственная политика может двумя путями: непосредственно — через увеличение государственных сбережений и косвенно — через создание стимулов для увеличения частных сбережений. Государственные сбережения — это разница между государственными доходами и расходами. В условиях бюджетного дефицита происходит вытеснение инвестиций, уменьшение запаса основного капитала. Поэтому правительство должно проводить налоговую политику, направленную на предоставление скидок с подоходного налога тем фирмам, которые инвестируют в основной капитал. Частные же сбережения правительство может стимулировать путем освобождения от налогов личных пенсионных счетов и введения льгот определенным социальным группам.

   Еще одним направлением государственной политики содействия экономическому росту должно быть стимулирование технического прогресса путем поощрения научных исследований, развития патентной системы, которая дает временную монополию изобретателю; проведение налоговой политики, частью которой могут быть льготы научно-исследовательским организациям, а также перевод ряда фундаментальных исследований на бюджетное финансирование. Такие мероприятия государства важны потому, что это единственный источник роста ВВП и ВНП в долгосрочном периоде.

   3.6. Инфляция: сущность, причины, социально-экономические последствия. Антиинфляционная политика

   **Сущность и показатели инфляции.** В буквальном переводе с латинского *инфляция* означает «вздутие», т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, которые не обеспечены соответствующим ростом товарной массы.

   В реальной жизни инфляция проявляется как повышение общего уровня цен. Однако не всякое повышение цен носит инфляционный характер. Так, экономически оправданным будет повышение цен вследствие улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи сырья, изменения структуры спроса. Рост затрат на научно-исследовательские работы, сырье, изменения величины спроса — это закономерные явления, которые присущи любой экономике и вызывающие рост цен на отдельные товары и услуги. Вместе с тем систематический рост цен на товары без улучшения их качественных характеристик объясняется инфляцией.

   При постоянном росте цен наблюдается падение реальных доходов населения, так как рост цен обгоняет доходы, и за то же количество денег можно приобрести все меньше благ, происходит падение покупательной силы денег. В связи с этим инфляцию можно определить как процесс обесценивания денег, как говорят сегодня, — ситуацию, когда слишком большое количество денег «охотится» за меньшим количеством товара.

   Теория инфляции базируется на основных положениях количественной теории денег, к которым относятся следующие основные элементы.

   Уравнение количественной теории денег (уравнение И. Фишера)

   *M*  *V* = *P*  *Q*,

   где *М* — количество денег в обращении; *V* — скорость обращения денежной единицы; *Р* — цена сделки или товара; *Q* — объем сделки.

   Таким образом, из количественной теории следует, что уровень цен пропорционален предложению денег. Поскольку темп инфляции — это изменение уровня цен, выраженное в процентах, то можно сделать вывод о том, что центральный банк, контролируя предложение денег, полностью контролирует темп инфляции. Так, поддержание предложения денег на неизменном уровне будет означать стабильный уровень цен, увеличение предложения денег центральным банком приведет к быстрому росту цен.

   В соответствии с количественной теорией денег увеличение темпа прироста денежной массы на 1 % вызывает увеличение темпа инфляции на такую же величину.

   Глубину инфляционных процессов можно оценить с помощью индексов роста цен в различных секторах экономики, в том числе и потребительском. Темп роста цен, или темп инфляции, определяется как разница индексов цен отчетного и базисного года, деленная на индекс отчетного года и умноженная на 100. Так, например, если индекс розничных цен в 2001 г. составил 200, а индекс 2000 г. по отношению к базисному 1999 г. равен 180, то темп инфляции будет равен (200 – 180) / 200  100 = 10 %.

   Показателями инфляции могут служить также индексы розничных цен по отдельным видам товаров, количество и выпуск денег в обращение, индекс стоимости жизни, характеризующий динамику стоимости набора потребительских товаров и услуг.

   С помощью так называемого «*правила* *величины* *70*» можно подсчитать количество лет, необходимое для удвоения цен. Для этого необходимо разделить число 70 на темп ежегодного увеличения уровня цен, или темп инфляции. Если темп инфляции равен 10 %, то можно сказать, что через 7 лет (70 / 10) темп инфляции вырастет вдвое.

   В качестве косвенных показателей уровня инфляции могут использоваться данные об отношении товарных запасов к сумме денежных вкладов населения и о превышении доходов населения над расходами. Так, сокращение запасов и рост вкладов, более быстрый рост доходов по сравнению с ценами свидетельствуют об опасности инфляционных процессов.

   **Причины и виды инфляции.** Причины инфляции многообразны и могут быть разделены на внутренние и внешние. К *внешним* *причинам* относятся: отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов, неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке, например, падение цен на экспортируемые товары и рост цен на импортируемые сырье, топливно-энергетические ресурсы, а также увеличение внешнего долга.

   К числу *внутренних* *причин* инфляций относятся: дефицит бюджета, деформация структуры национальной экономики, наращивание и одновременное падение эффективности капиталовложений, отставание отраслей потребительского сектора, недостатки в системе планирования, в механизме денежного обращения, отсутствие антиинфляционного регулирования.

   Экономическая теория, анализируя внешнюю и внутренние причины инфляции, выделила несколько видов: инфляция спроса и инфляция издержек.

   Начнем с рассмотрения инфляции спроса. В какой-то момент своего развития экономика может тратить больше, чем она способна произвести, т.е. она будет стремиться к точке, находящейся за пределами ее кривой производственных возможностей. Графически это выразится в сдвиге кривой совокупного спроса вверх при практически фиксированном положении кривой совокупного предложения (рис. 3.15).

   Причиной избыточного спроса может являться увеличение количества денег, находящихся в обращении, рост дефицита государственного бюджета, не зависящий от объема производства, рост реального потребления, плановых инвестиций или чистого экспорта. Итогом превышения совокупного спроса над совокупным предложением будет достижение нового равновесного состояния при том же объеме выпуска и более высоком уровне цен *Р*1. Инфляцию спроса может вызывать также проведение экспансионистской налогово-бюджетной или денежно-кредитной политики с целью расширения совокупного спроса.

   Инфляция может также возникнуть в результате *изменения* *издержек* и предложения. Повышение издержек на единицу продукции приведет к уменьшению прибыли и объема продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. Уменьшение предложения товаров и услуг, в свою очередь, вызовет рост цен. Главными источниками инфляции, обусловленной ростом издержек, являются увеличение номинальной заработной платы, цен на сырье и энергию и инфляционные ожидания. Быстрое повышение заработной платы, которое не уравновешено соответствующим ростом производительности труда, увеличит издержки производства, сократит предложение товаров и услуг, что приведет к росту цен. Резкое повышение цен на привлекаемые факторы производства, не зависящее от изменений в совокупном спросе и называемое в экономике «шоком» предложения, приводит к такой же ситуации в экономике.

   Рост цен на нефть и нефтепродукты, воздействие погодных условий на сельское хозяйство, стихийные бедствия, колебания курсов валют различными путями трансформируются в повышение ожидаемого уровня цен на привлекаемые факторы производства. Рост затрат вызывает увеличение стоимости жизни и необходимость адекватного изменения размера номинальной заработной платы.

   Источником инфляционных процессов, вызванных изменением издержек, могут быть и инфляционные ожидания. Если фирмы функционируют в условиях инфляции на протяжении нескольких лет, то они будут ожидать развития инфляционных процессов в ближайшем будущем и соответствующим образом будут корректировать свою коммерческую деятельность. Реальный объем производства будет сокращаться, а безработица возрастет при одновременном повышении уровня цен. Развиваются инфляционные процессы, сопряженные со спадом.

   Методом борьбы с инфляцией, сопряженной со спадом, являются более или менее жесткие ограничения совокупного спроса. Со временем рост безработицы, падение объема продаж, рост товарно-материальных запасов заставят предпринимателей и рабочих пересмотреть свои ожидания относительно темпа инфляции. Начавшееся снижение цен на привлекаемые факторы производства привело бы к росту реального объема производства при одновременном понижении цен.

   **Типы и последствия инфляции.** В зависимости от характера темпов нарастания инфляционных процессов различают следующие виды инфляции:

   1. *ползучая* *инфляция*. Для данного типа инфляции характерны невысокие темпы роста цен (до 10 % в год). Ползучая инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой;
   2. *галопирующая* *инфляция*. Темп роста цен при галопирующей инфляции составляет от 10 до 40 % в год. Такая инфляция становится трудноуправляемой, а развитие инфляционных процессов зависит от уровня развития страны, ее социально-экономической структуры, действенности денежно-кредитной и финансовой политики;
   3. *гиперинфляция*, при которой ежемесячный рост цен превышает 50 %. Гиперинфляция практически неуправляема, однозначного представления о том, как бороться с гиперинфляцией, не существует.

   Последствия инфляции могут быть сведены к следующим положениям:

   1. снижение реальных доходов населения. Особенно сильно это отражается на лицах, получающих фиксированные доходы (пенсии, стипендии). Сужаются мотивы к трудовой деятельности, усиливается дифференциация населения по уровню доходов;
   2. обесценение сбережений населения;
   3. ухудшение условий жизни социальных групп с твердыми доходами, возникновение опасности социальных потрясений;
   4. ослабление позиции властных структур, снижение доверия населения к правительственным программам и мероприятиям;
   5. возникновение трудностей с долгосрочным планированием, решения принимают спекулятивную направленность;
   6. повышение риска инвестирования. Появляются требования более высоких прибылей и процентов в качестве платы за риск.

   **Антиинфляционная политика.** Антиинфляционная политика делится на активную и адаптивную. Активная политика направлена на ликвидацию причин, вызвавших инфляцию, адаптивная представляет собой приспособление к условиям инфляции, смягчение ее отрицательных последствий.

   Основные рычаги управления инфляционными процессами находятся в руках у государства, так как именно оно ответственно за денежное предложение, а следовательно, и за величину денежной массы.

   Правительство, проводящее *активную* *политику*, имеет в своем распоряжении целый набор прямых монетарных рычагов, способствующих прекращению и сдерживанию инфляции. Среди прочих к ним следует отнести: 1) контроль за денежной эмиссией; 2) недопущение эмиссионного финансирования госбюджета; 3) осуществление текущего контроля денежной массы путем осуществления операций на открытом рынке; 4) пресечение обращения денежных суррогатов; 5) проведение денежной реформы конфискационного типа.

   В соответствии с рассмотренными выше механизмами инфляции антиинфляционные меры классифицируются в зависимости от того, на борьбу с каким видом инфляции они направлены.

   *Меры* *борьбы* *с* *инфляцией* *спроса*: уменьшение госрасходов; увеличение налогов; сокращение дефицита госбюджета; переход к жесткой кредитно-денежной политике; стабилизация валютного курса путем его фиксирования. Все они в конечном счете сводятся к сдерживанию совокупного спроса.

   Экономика, имеющая высокий уровень инфляции, переживает данные изменения весьма болезненно: сокращение совокупного спроса сопровождается спадом производства и ростом безработицы.

   *Меры*, *направленные* *против* *инфляции* *издержек*, достаточно многообразны: сдерживание роста факторных доходов и цен; борьба с монополизмом в экономике и развитие рыночных институтов; стимулирование производства в рамках «экономики предложения». Политика, направленная против факторных доходов и одновременно роста цен, — так называемая политика сдерживания цен и доходов, может быть реализована путем замораживания цен и зарплаты и косвенным ограничением их роста.

   Жесткое сдерживание цен и доходов дает видимые плоды за достаточно короткий срок. Однако цена такой дефляции достаточно высока, так как одновременно «сдерживаются» и рыночные механизмы стабилизации экономики, замораживаются диспропорции и инфляционные ожидания.

   Косвенное ограничение предусматривает либо установление тройственного соглашения «государство — предприниматели — профсоюзы», либо введение дополнительных налогов на рост доходов и цен.

   Следует выделить меры, направленные на стимулирование производства в рамках «экономики предложения». Суть данной концепции сводится к тому, что правительство должно проводить мероприятия, способствующие сдвигу долгосрочной кривой совокупного предложения, т.е. увеличению уровня естественного выпуска. В этом случае краткосрочная кривая *AS* естественным образом сместится вправо без движения вверх.

   К основным элементам теории «экономики предложения» следует отнести: снижение налогов; развитие конкуренции в инфраструктурном секторе; усиление трудовых миграций населения путем изменения социальной политики; денежную эмиссию строго в рамках ожидаемого прироста естественного уровня выпуска.

   *Адаптивная* *политика* построена на посылке, что все субъекты рыночной экономики (домохозяйства, фирмы, государство) в своих действиях учитывают инфляцию прежде всего посредством учета потерь от снижения покупательной способности денег.

   К данной политике относятся следующие мероприятия: индексация; соглашения с предпринимателями и профсоюзами о темпах роста цен и зарплаты. Индексация, т.е. изменение номинальных денежных выплат, имеет серьезное значение для смягчения последствий инфляции в связи с тем, что распространяется на получателей фиксированных доходов, т.е. на тех, кто больше всех теряет от инфляции. Кроме того, если индексация достаточно увязана с темпами инфляции, то она может оказать и понижающее влияние на инфляционные ожидания.

   3.7. Занятость населения, безработица и ее виды. Политика занятости

   **Занятость и ее формы.** Законодательство Республики Беларусь, определяет *занятость* как не запрещенную законом деятельность граждан, как правило, приносящую доход. Занятость выражает процесс включения работников в производственные отношения в соответствии с существующим спросом на рабочую силу. Количественный (экстенсивный) и качественный (интенсивный) аспекты занятости по своему содержанию соответствуют понятиям полной и эффективной занятости.

   Ситуация, при которой каждому желающему и способному трудиться предоставляется возможность заниматься каким-либо видом общественно-полезной деятельности, называется *полной* *занятостью*. При полной занятости предложение рабочей силы равно спросу на нее.

   Качественный аспект занятости характеризует *эффективная* *занятость*, означающая такое распределение ресурсов труда с учетом специализации, территориального и отраслевого аспектов, которое позволяет получить наибольший прирост национального продукта.

   Эффективная занятость достигается в процессе свободной рыночной деятельности хозяйственных единиц, полная занятость является целью макроэкономической политики государства. Оптимальное сочетание полной и эффективной занятости называется *рациональной* *занятостью*.

   Каждый вид занятости реализуется с помощью организационно-правовых способов и условий использования рабочей силы, характеризующих формы занятости.

   Формы занятости, в свою очередь, классифицируются с учетом следующих признаков:

   1. формы организации рабочего времени — работа на условиях полного рабочего дня, неполная занятость на условиях сокращенного рабочего дня, недели, надомная занятость;
   2. значимости для работающего — первичная (основная) занятость, которая является главным источником дохода для работающего, и вторичная занятость, приносящая работнику дополнительный доход.

   **Безработица и ее виды.** Одной из основных проблем рынка труда является незанятость части трудоспособного населения, или безработица. Человек считается *безработным*, если он нигде не работает и занимается поиском работы. Таким образом, для того чтобы получить статус безработного, недостаточно лишь не иметь работы, необходимо активно пытаться найти. В соответствии с данными условиями люди пенсионного возраста, ухаживающие дома за детьми, прекратившие поиск работы, временно не работающие по каким-либо причинам к безработным не относятся.

   В зависимости от избранных критериев выделяют следующие *виды* *безработицы*:

   1. по продолжительности существования различают краткосрочную и долгосрочную безработицу;
   2. в зависимости от характера проявления — открытую безработицу, учитывающуюся официальной статистикой, и скрытую, характеризующуюся наличием в производстве излишних работников;
   3. по степени охвата различных групп населения — основную безработицу лиц трудоспособного возраста, молодежную и остаточную, охватывающую работников с ограниченной трудоспособностью и лиц предпенсионного и пенсионного возраста;
   4. по отношению безработных к занятости — действительную, когда безработные желают и могут трудиться, и фиктивную, когда у безработных нет желания, а со временем и возможности работать.

   Для экономического анализа важное значение имеют *типы* *безработицы*. Основными типами являются фрикционная, структурная, циклическая и естественная безработица.

   *Фрикционная* *безработица* связана с поиском или ожиданием работы. Данный тип безработицы существует всегда, так как в то время, когда одни работники находят желаемые рабочие места, другие увольняются, ищут более высокооплачиваемую, престижную или интересную работу. Фрикционная безработица признается даже в какой-то мере желательной, потому что получение более высокооплачиваемой работы означает рост доходов, более рациональное распределение трудовых ресурсов, а следовательно, и больший объем реального национального продукта.

   Изменения в структуре потребительского спроса и технологии вызывают необходимость структурного корректирования в экономике, изменяют структуру рыночного спроса на рабочую силу, вызывая структурную безработицу. Эти изменения вызывают падение спроса на одни виды профессий и рост спроса на другие, включая ранее не существовавшие.

   В отличие от фрикционной безработицы потеря работы при *структурном* *типе* *безработицы* связана с необходимостью смены специальности, переподготовкой, дополнительным обучением или переменой места жительства. В связи с этой особенностью структурная безработица является более продолжительной, чем фрикционная, а поэтому и более серьезной. Как показывает опыт структурной перестройки промышленности в Германии (1948—1952 гг.), Боливии (1984—1992 гг.), Чили (1980—1992 гг.), на протяжении первых двух-трех лет уровень безработицы круто идет вверх, однако далее вновь идет на убыль.

   Безработицу, связанную с краткосрочными экономическими циклами (три-четыре года), называют *циклической* *безработицей*, при которой сокращение совокупного спроса на товары и услуги вызывает уменьшение занятости и рост безработицы.

   Безработица в период нормального функционирования экономики зависит от величины фрикционной и структурной безработицы и определяется как *естественная* *безработица*, или уровень безработицы при полной занятости. Естественный уровень безработицы достигается в том случае, когда циклическая безработица находится на нулевом уровне и означает реализацию производственного потенциала экономики. Уровень безработицы при полной занятости характеризуется полным использованием ресурсов и сбалансированностью рынков рабочей силы. Этот «нормальный» уровень безработицы не является величиной постоянной. В странах с рыночной экономикой он обычно колеблется в пределах 5—10 % рабочей силы.

   **Издержки безработицы.** Чрезмерная безработица отрицательно сказывается на всей жизни общества. Различают экономические и внеэкономические (социальные) издержки безработицы.

   Прежде всего, безработица означает экономические потери для общества, когда часть потенциального объема производства товаров и услуг теряется безвозвратно, производственные возможности экономики не реализуются полностью. Разницу между фактическим ВНП и потенциальным ВНП экономисты называют отставанием ВНП. Статистические данные показывают, что с ростом безработицы увеличивается отставание ВНП.

   В западной экономической науке исчисление потенциальных потерь производства товаров и услуг в результате вытеснения рабочей силы осуществляется на основе закона Оукена. Закон гласит, что процентная величина падения объема производства по сравнению с его уровнем при полной занятости равняется проценту роста безработицы, умноженному на определенный коэффициент:

   ,

   где *Q*1, *Q*2 — потенциальный и фактический объемы производства соответственно; *Y*1, *Y*2 — фактический уровень безработицы и уровень безработицы при полной занятости; *K* — коэффициент, установленный эмпирическим путем и равный 2,5.

   Закон Оукена показывает, что если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1 %, то отставание объема производства составит 2,5 %.

   Следует отметить, что издержки безработицы распределяются неравномерно среди различных слоев и групп населения. Так, уровень безработицы среди неквалифицированной рабочей силы обычно выше, чем у квалифицированной, так как в обучение последней фирмы вкладывают значительные средства. Кроме того, квалифицированная рабочая сила занята в отраслях, менее подверженных циклическим колебаниям — сфере услуг, производстве товаров кратковременного пользования.

   Отрасли промышленности, производящие инвестиционные товары, реагируют на спад более остро, что объясняется более высоким уровнем безработицы среди мужчин по сравнению с уровнем безработицы среди женщин.

   Более низкая квалификация и меньшая мобильность являются причинами более высокой нормы безработицы среди молодежи по сравнению со взрослым населением. Эти же причины вызывают гораздо больший рост безработицы среди «цветного» населения по сравнению с ее ростом у белого населения.

   К внеэкономическим или социальным последствиям безработицы относятся: потеря квалификации или самоуважения, полная или частичная потеря дохода, снижение уровня жизни, рост преступности, повышение смертности и числа психических заболеваний. Высокий уровень безработицы может привести к общественным и политическим беспорядкам.

   **Политика занятости.** В отношении безработицы государство проводит три вида политики: социальную, макроэкономическую и в сфере занятости. Функция социальной политики состоит в оказании помощи безработным с целью поддержания их жизненного уровня. Макроэкономическая политика предполагает использование денежно-кредитных и бюджетно-налоговых мер для сокращения безработицы. Политика в сфере занятости направлена на создание новых рабочих мест, системы переподготовки кадров, центров по трудоустройству и т.д.

   Все методы и меры, с помощью которых государство воздействует на занятость и безработицу, можно разделить на две группы: активные и пассивные.

   Активные меры нацелены на создание дополнительных рабочих мест. К их числу принадлежат, во-первых, кейнсианская макроэкономическая политика, направленная на стимулирование совокупного спроса за счет средств госбюджета, во-вторых, организационные законодательные и финансовые меры государства, которые включают: организацию системы образования и производственно-технического обучения кадров на базе служб по трудоустройству и предприятий, регулирование отраслевой и региональной мобильности кадров, расширение производства товаров и услуг за счет роста государственных субсидий, осуществление программ общественных работ в коммунальном хозяйстве, строительстве, ремонтно-восстановительных работах, создание рабочих мест для молодежи, субсидии по занятости лиц, нуждающихся в социальной защите, инвестирование наиболее перспективных или трудоемких отраслей, меры по сокращению предложения на рынке труда, стимулирование самостоятельной занятости населения, содействие в развитии мелкого и среднего бизнеса.

   Пассивная политика занятости включает создание системы социального страхования и материальной помощи безработным. Система социального страхования предусматривает выплату пособий по безработице с учетом прежних заработков; система материальной помощи направлена на обеспечение безработному прожиточного минимума.

   3.8. Финансовая система. Госбюджет и его структура. Бюджетный дефицит и государственный долг

   **Финансовая система и ее структура.** Финансовая система включает совокупность финансовых отношений и институтов, их реализующих. К последним относят Министерство финансов, финансовые органы различных уровней, налоговые службы, банки и финансовые (страховые) компании.

   В рамках финансовой системы можно выделить две подсистемы: финансы хозяйствующих субъектов и государственные финансы. Иногда в качестве третьей подсистемы выделяют финансы населения (домашних хозяйств).

   *Финансы* *хозяйствующих* *субъектов* (предприятий, организаций, учреждений и т.д.) являются основой финансовой системы, так как они обслуживают основное звено экономической системы, где создаются товары и услуги. Здесь формируется основная масса финансовых ресурсов страны. Задача финансов субъектов хозяйствования заключается в обеспечении воспроизводственного процесса на микроуровне. Кроме того, они служат основным источником денежных средств для государства. Финансы предприятий, организаций, учреждений децентрализованы, т.е. хозяйствующие субъекты самостоятельно формируют и используют свои денежные фонды.

   В зависимости от формы собственности выделяют финансы государственных и негосударственных (акционерных, коллективных, частных, совместных и т.д.) предприятий, организаций, учреждений. По отраслевому признаку различают финансы промышленных, сельскохозяйственных, транспортных, торговых предприятий, медицинских, страховых учреждений, учреждений образования и т.д.

   Основная задача *государственных* *финансов* состоит в обеспечении государства денежными средствами, которые ему необходимы для выполнения экономических, социальных и политических функций. В состав государственных финансов входят государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит. Государственные финансы функционируют на разных уровнях управления: общегосударственном, региональном, местном.

   *Внебюджетные* *фонды* *—* это денежные средства правительства, региональных и местных органов власти, используемые для финансирования расходов, не включенных в бюджет. Порядок их создания и использования устанавливается соответствующим законодательством. Они формируются за счет специальных, целевых отчислений юридических и физических лиц, других источников (например, добровольных пожертвований). Направления расходования средств определяются правительством или специально уполномоченным правлением фонда. В зависимости от целевого назначения фонды делятся на социальные и экономические; в соответствии с уровнем управления *—* на государственные, региональные и местные. Особое значение имеют государственные внебюджетные фонды, которые используются для финансирования социальных потребностей всего населения (пенсионный фонд, фонд содействия занятости и т.д.).

   Место *государственного* *кредита* как особого звена финансовой системы определяется необходимостью привлечения свободных денежных средств на основе возвратности и платности для финансирования государственных расходов. Его основными элементами являются государственные займы, гарантированные займы.

   Различают внутренние и внешние государственные займы. Внутренние связаны с аккумуляцией свободных денежных средств населения, субъектов хозяйствования своей страны путем выпуска и продажи на фондовом рынке государственных ценных бумаг. Заемщиком выступает государство, а кредиторами — физические и юридические лица. Выпуск ценных бумаг может осуществлять как правительство, так и региональные, местные органы власти.

   Внешние займы имеют место тогда, когда государство получает кредиты от иностранных правительств, международных финансово-кредитных организаций, банков, а также продает государственные ценные бумаги иностранным физическим и юридическим лицам.

   Государство может также являться гарантом при получении иностранных кредитов региональными и местными органами власти, хозяйствующими субъектами. Это так называемый условный государственный кредит.

   Государство может выступать не только в роли заемщика, но и в роли кредитора, предоставляя кредиты другим государствам, иностранным юридическим лицам, оказывая финансовую помощь отдельным предприятиям.

   Все подсистемы, звенья финансовой системы образуют единое целое, что обусловлено: во-первых, общим источником их финансовых ресурсов (ВВП); во-вторых, общностью их конечной цели (повышение жизненного уровня населения страны); в-третьих, необходимостью их согласования, балансирования.

   **Государственный бюджет.** Ведущим звеном финансовой системы любой страны является государственный бюджет. По экономической сущности *государственный* *бюджет* — это совокупность финансовых отношений, возникающих между государством и юридическими, физическими лицами по поводу создания, распределения, использования общегосударственного фонда денежных средств. Его определяют также как ежегодную смету (роспись) доходов и расходов государства. Государственный бюджет является главным финансовым планом страны, в котором отражается движение централизованных ресурсов.

   Бюджет выполняет следующие *функции*: распределительную (через госбюджет перераспределяется от 20 до 60 % национального дохода); контрольную (движение бюджетных ресурсов сообщает о финансовом состоянии экономики и позволяет его контролировать) и регулирующую (изменение доходов и расходов госбюджета позволяет смягчить спад производства, снизить уровень безработицы, темпы инфляции, т.е. стабилизировать экономику).

   Структура бюджета определяется государственным устройством. В странах, имеющих унитарное устройство (Англия, Франция, Япония), он включает бюджет правительства и местные (муниципальные) бюджеты. В государствах с федеральным устройством он трехзвенный, так как помимо центрального и местного включает также бюджеты промежуточного уровня: штатов (США), земель (Германия), республик (Россия). В Беларуси, согласно Закону «О бюджетной системе Республики Беларусь», госбюджет включает бюджет республики и местные бюджеты, утверждается Палатой представителей и обязателен для исполнения, т.е. имеет форму закона.

   Совокупность всех видов бюджетов образует *бюджетную* *систему* *государства*. Среди бюджетов разных уровней ведущую роль играет центральный (федеральный, республиканский) бюджет, в котором аккумулируется значительная часть финансовых ресурсов государства. Вместе с тем в странах с рыночной экономикой все большее значение приобретают местные бюджеты, через которые перераспределяется от 30 до 60 % всех финансовых ресурсов государства.

   **Доходы и расходы бюджета.** Бюджет состоит из расходной и доходной частей и в каждой стране имеет свои особенности. *Расходы* *бюджета* связаны с функциями государства и показывают направления бюджетных ассигнований.

   В странах с рыночной экономикой принято все государственные расходы делить на четыре группы: государственные закупки товаров и услуг (платежи за товары, закупаемые для текущего потребления, заработная плата работников, занятых в государственном секторе, национальная оборона и т.д.); государственные инвестиции; трансфертные платежи; проценты по государственному долгу.

   В бюджетах стран с переходной экономикой (в том числе и в бюджете Республики Беларусь) можно выделить следующие основные группы расходов: расходы на финансирование национальной экономики (капитальные вложения, субсидии, дотации государственным предприятиям и т.д.); затраты на науку; расходы на здравоохранение, образование, социальною политику (социальные пособия, пенсии и т.д.); затраты на содержание органов государственного управления, правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности; расходы на национальную оборону; затраты на международную деятельность; расходы на обслуживание государственного долга и т.д.

   До недавнего времени расходы на финансирование хозяйства занимали значительный удельный вес в бюджете. Однако по мере перехода к рыночной экономике их доля уменьшилась, и в настоящее время наибольший удельный вес в расходах бюджетов занимают социальные статьи (около 60 % в Республике Беларусь). Наблюдается рост затрат, связанных с обслуживанием государственного долга, несколько сократился удельный вес расходов на национальную оборону, госуправления.

   *Доходы* *государственного* *бюджета* традиционно классифицируются по источникам (налоги, сборы, займы и т.д.) и видам (подоходный налог, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и т.д.). Наиболее часто применяется классификация доходов по источникам. Основным источником финансовых ресурсов государства являются налоги. В центральном бюджете они составляют от 80 до 90 % всех доходов. В местных на их долю приходится до 50 % всех поступлений.

   Источниками доходов могут быть неналоговые поступления: доходы от государственной торговли, от продажи государственной собственности, золотовалютных резервов страны, отчисления прибыли центрального банка страны и т.д. Подавляющая часть текущих доходов республиканского бюджета Беларуси формируется за счет таких налогов, как налог на добавленную стоимость, прямые налоги на доходы и прибыль, акцизы, доходы от внешней торговли и внешнеэкономических операций.

   **Бюджетный дефицит и способы его регулирования.** Государственный бюджет должен быть сбалансирован, т.е. расходы государства должны быть равны доходам. Однако в настоящее время бюджеты многихстран сводятся с дефицитом. *Бюджетный* *дефицит* — это та сума, на которую в данном году расходы бюджета превышают его доходы. Он может быть вызван следующими причинами: необходимостью осуществления крупных государственных программ развития экономики, социальных программ, милитаризацией страны, стихийными бедствиями, экономическими кризисами и т.д. Во всех этих случаях резко возрастающие расходы государства начинают превышать его доходы. Если же доходы бюджета в данный период времени больше его расходов, то говорят о бюджетном излишке (профиците).

   Различают структурный и циклический дефицит. *Структурным* называют дефицит, возникающий при данном уровне государственных расходов, налогов и естественном уровне безработицы. Реальный дефицит может оказаться больше структурного. Основной причиной такого явления является спад производства. Он приводит, с одной стороны, к сокращению доходов населения, предпринимателей, что уменьшает налоговые поступления в казну, а с другой стороны, к росту выплат по безработице и другим социальным программам, что увеличивает государственные расходы. Разность между реальным и структурным дефицитом называют *циклическим* *дефицитом* *бюджета*. Существуют несколько *способов* *финансирования* *бюджетного* *дефицита*. Один из них — повышение налоговых ставок. Он используется крайне редко, так как ведет к снижению деловой активности и в конечном счете к сокращению объема производства. Другой способ — долговое финансирование. Оно имеет место тогда, когда для покрытия бюджетного дефицита осуществляется выпуск и продажа государственных ценных бумаг на открытом фондовом рынке. По ценным бумагам выплачивается доход (как правило, в виде процента), источником которого являются средства бюджета. Если государственные ценные бумаги продаются населению, субъектам хозяйствования, то такой способ финансирования бюджетного дефицита экономисты считают малоинфляционным. Но государство может продавать свои ценные бумага непосредственно центральному банку. Покупая их, центральный банк тем самым расширяет объем денежной массы в стране, что ведет к инфляции.

   Третий способ покрытия бюджетного дефицита — денежное финансирование. Прямая эмиссия денег центральным банком сейчас практически не используется, так как ведет непосредственно к инфляции. К таким же последствиям приводит выдача центральным банком кредитов правительству для покрытия бюджетного дефицита. Поэтому законодательства многих стран либо запрещают центральному банку кредитовать правительство, либо устанавливают лимит кредитования (обычно в процентах к объему национального производства). Такой вариант денежного финансирования еще существует в некоторых странах с переходной экономикой, развивающихся странах, однако сфера его использования сужается.

   Источником покрытия бюджетного дефицита могут служить внешние займы. В странах с переходной экономикой для финансирования дефицита могут быть использованы средства, полученные от приватизации государственной собственности.

   Существуют разные точки зрения по поводу *регулирования* *бюджетного* *дефицита*. Можно выделить три основные концепции. Представители первой считают, что бюджет должен балансироваться ежегодно, т.е. каждый финансовый год должно существовать равенство между доходами и расходами, но такое состояние бюджета ограничивает возможности бюджетно-налогового регулирования, которое заключается в сознательном изменении расходов и налогообложения в зависимости от состояния экономики, что приводит либо к дефициту бюджета, либо к его излишку.

   Сторонники второй концепции полагают, что бюджет должен балансироваться в ходе экономического цикла, а не ежегодно. Правительство в период спадов производства увеличивает расходы, что ведет к росту дефицита. Зато в период экономического подъема оно сокращает расходы, что увеличивает излишек доходов. В итоге по окончании промышленного цикла излишек доходов покроет дефицит, который образовался в результате спада производства. Проблема заключается в том, что спад производства и его подъем могут быть разной длительности и глубины. Если спад длительный, а подъем короткий, то бюджетный дефицит останется.

   Третья концепция — концепция функциональных финансов. Ее представители утверждают, что главной целью государственных финансов является обеспечение макроэкономического равновесия, поэтому можно не обращать внимания на бюджетный дефицит. Во-первых, макроэкономическое равновесие приведет к экономическому росту, а он — к увеличению национального дохода и налоговых поступлений в бюджет; во-вторых, правительство всегда может повысить налоги, выпустить дополнительное количество денег и, следовательно, устранить дефицит; в третьих, бюджетный дефицит, по их мнению, не сказывается негативно на развитии экономики.

   Все же большинство экономистов считают и мировая практика это подтверждает, что существуют определенные пределы бюджетных дефицитов, нарушение которых может отрицательно сказаться на развитии национальной экономики. Финансовое положение страны считается нормальным, если бюджетный дефицит не превышает 2—3 % валового внутреннего продукта, 8—10 % расходной части госбюджета.

   **Государственный долг.** Бюджетные дефициты порождают *государственный* *долг* — сумму накопленных обязательств страны своим или иностранным юридическим, физическим лицам, правительствам других стран. Различают внутренний и внешний долг. *Внутренний* — это долг государства населению, субъектам хозяйствования своей страны, *внешний* — задолженность физическим, юридическим лицам, правительствам других стран.

   Внутренний долг появляется при финансировании бюджетного дефицита путем выпуска государственных ценных бумаг. Некоторые экономисты утверждают, что рост внутреннего долга не может привести к банкротству нации, так как это долг самим себе, однако нельзя недооценивать негативные последствия внутреннего долга. Так, во-первых, в странах с низким уровнем сбережений покупка населением, субъектами хозяйствования государственных ценных бумаг является альтернативой инвестированию свободных денежных средств в производство. Во-вторых, продажа государством ценных бумаг ведет к повышению ставки ссудного процента, что частично вытесняет частные инвестиции в экономику страны. В-третьих, рост внутреннего долга сопровождается увеличением суммы процентных выплат по нему, которые могут оказаться непосильными для госбюджета.

   Чтобы последствия внутреннего долга не стали тяжелыми для экономики, правительство предпринимает определенные меры по управлению долгом. Это могут быть: введение специальных налогов или повышение налоговых ставок; сокращение ассигнований по отдельным статьям госбюджета; секвестирование бюджета (равномерное уменьшение расходов по всем статьям государственного бюджета); установление порогового значения внутреннего долга к ВВП (сейчас не более 20 %).

   Внешний долг может появиться по двум основным причинам: в результате прямого заимствования средств у иностранных государств, частных компаний и путем продажи государственных ценных бумаг иностранным физическим и юридическим лицам, государствам.

   Последствия внешнего долга более тяжелы для страны, чем внутреннего. При внешнем долге нация вынуждена отдавать другим странам ценные товары и услуги, чтобы оплатить проценты и погасить долг, что снижает уровень жизни населения. При предоставлении займа страна-кредитор может потребовать выполнения ряда условий, которые неудобны для страны-заемщика. Большой внешний долг снижает международный авторитет страны и может осложнить получение новых иностранных займов.

   В связи с негативными последствиями внешнего долга обычно законодательно устанавливается его лимит. Следует отметить, что абсолютная сумма долга мало показательна для экономического анализа, поэтому оценивают его относительную величину. Используют такие показатели, как доля внешнего долга в ВВП (пороговое значение — не более 20 %): отношение годового объема выплат по внешнему долгу к объему валютных поступлений за год.

   3.9. Сущность и принципы налогообложения. Бюджетно-налоговая (фискальная) политика государства

   **Налоги и их функции.** Для выполнения своих функций государству нужны денежные средства, основным источником которых являются *налоги*. Они представляют собой обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц с целью удовлетворения общественных потребностей. Налоги также один из главных инструментов воздействия государства на развитие экономики, поэтому создание эффективной системы налогообложения является важнейшей задачей любой страны.

   Налоги в экономике выполняют фискальную, регулирующую и социальную функции. *Фискальная* *функция* *обеспечивает* получение средств в государственный бюджет, внебюджетные фонды. *Регулирующая* заключается в том, что через систему дифференцированных налоговых ставок, льгот можно влиять на процесс воспроизводства: стимулировать развитие отдельных отраслей и видов производств, сдерживать развитие других, тем самым изменяя структуру национальной экономики; воздействовать на совокупный спрос и предложение и т.д. *Социальная* *функция* позволяет государству с помощью прогрессивного налогообложения смягчать дифференциацию доходов в обществе.

   **Налоговая система и ее принципы.** Закрепленная законодательно совокупность налогов, платежей, принципов их построения и способов взимания образует *налоговую* *систему*. В основе построения современной налоговой системы лежат *следующие* *принципы*: всеобщность (охват налогами всех юридических и физических лиц, располагающих доходами, имуществом); обязательность (юридические и физические лица, облагаемые налогами, обязаны уплачивать их в строго установленные сроки, нарушение сроков или уклонение от уплаты карается законом); равнонапряженность (взимание налогов по единым ставкам независимо от субъекта обложения); однократность (недопущение того, чтобы с объекта обложения налог взимался более одного раза); стабильность (ставки налоговых платежей и порядок их отчисления не должны часто изменяться); простота и доступность для восприятия; гибкость (налоговая система должна стимулировать развитие приоритетных отраслей экономики); справедливость.

   **Виды налогов.** В зависимости от степени разделения власти в стране налоговая система может быть двух- или трехзвенной. В странах с федеральным устройством налоговая политика осуществляется на трех уровнях: правительственном, региональном и местном; в государствах с унитарным устройством — на двух уровнях: общегосударственном и местном.

   Налоговая система любой страны включает разные виды налогов. В зависимости от принятых критериев их можно классифицировать по-разному.

   *По* *объекту* *обложения* налоги делятся па прямые и косвенные. *Прямые* — это налоги на доходы физических и юридических лиц или на объекты имущества. В данном случае лицо, чей доход или имущество облагаются налогом, и лицо, уплачивающее налог, является одним и тем же. Основными среди прямых налогов являются налог на прибыль, подоходный налог с физических лиц, имущественные налоги.

   К *косвенным* относятся налоги, которые включают в цену товара или услуги, увеличивая ее. Они перечисляются в налоговые органы предприятиями, фирмами, а фактически оплачивает их потребитель. К косвенным налогам относятся налог на добавленную стоимость, налог с продаж, акцизы, таможенные пошлины.

   *По* *принципам* *построения* различают *пропорциональные* (ставка налога остается постоянной при изменении дохода налогоплательщика), *регрессивные* (ставки уменьшаются по мере увеличения дохода) и *прогрессивные* (ставки возрастают с увеличением дохода налогоплательщика и уменьшаются по мере его сокращения) налоги.

   *В* *зависимости* *от* *цели* *использования* налоги делятся на общие и специальные (целевые). *Общие* поступают в казну государства и используются для общегосударственных нужд. *Специальные* налоги имеют строго целевое назначение.

   Различают налоги государственные и местные. *Государственные* формируют доходы центрального бюджета, *местные* поступают в региональные, муниципальные бюджеты.

   Существует классификация налогов и *по* *объектам* *обложения*. В соответствии с данным критерием выделяют следующие группы: налоги на имущество, ресурсные налоги, налоги на доходы или прибыль, налоги на действия и т.д.

   *В* *зависимости* *от* *вида* *плательщика* налоги делятся на налоги с физических лиц и налоги с юридических лиц.

   Налоговые системы разных государств имеют различную структуру. В странах с рыночной экономикой высока доля прямых налогов в доходах госбюджета. В США, например, она составляет более 85 %, в развивающихся странах, наоборот, значителен удельный вес косвенных налогов. Чем беднее страна, тем больше она полагается на косвенные налоги, особенно на налоги от внешней торговли.

   В Беларуси новая, ориентированная на рынок, система налогообложения была введена в действие Законом «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь» в 1992 г. За прошедшее с тех пор время она неоднократно реформировалась, совершенствовалась: изменялись некоторые налоги, ставки налогообложения, налоговые льготы и т.д. Однако основные виды налогов остались неизменными.

   В настоящее время установлены следующие виды налогов: налог на добавленную стоимость (НДС); акцизы; налог на прибыль и доходы; налог на недвижимость; подоходный налог с граждан; экологический налог; земельный налог и др.

   В налоговых поступлениях в бюджет преобладают косвенные налоги (НДС, акцизы). Это свидетельствует о том, что налоговая система Республики Беларусь выполняет в большей мере фискальную, нежели стимулирующую функцию.

   **Кривая Лаффера.** Многообразие налогов, сборов, присущее налоговым системам, может привести к изъятию значительной доли национального дохода в государственный бюджет. Представитель теории предложения А. Лаффер доказывал, что высокие налоги, во-первых, не только уменьшают предложение труда, но и побуждают индивидов выбирать или виды деятельности, не подлежащие обложению налогами (теневая экономика), или те, где налоговые ставки низкие; во-вторых, налоговое бремя уменьшает размеры сбережений. Эти причины сдерживают развитие производства. Зависимость между налоговыми ставками *r* и объемом налоговых поступлений *R* А. Лаффер выражал с помощью кривой, которая носит его имя (рис. 3.16).

   Согласно кривой Лаффера, при ставке *r* *=* 0 налоговые поступления равны нулю. По мере возрастания ставки налога они увеличиваются. При ставке *r*0 государство получает максимальную сумму налоговых поступлений. Дальнейшее возрастание налоговой ставки будет сопровождаться уменьшением налоговых поступлений (чрезмерно высокие ставки сдерживают развитие производства, что сужает базу налогообложения). При ставке налога, равной 100 % производство становится бессмысленным.

   Проблема заключается в том, что правильно определить величину *r*0 чрезвычайно трудно. Лаффер считал, что ставка подоходного налога не должна быть выше 50 %. Некоторые экономисты утверждают, что наивысшая ставка подоходного налога находится между 50 и 75 %.

   **Фискальная и дискреционная политика.** Налоги наряду с государственными закупками и трансфертами являются инструментами фискальной политики.

   Под *фискальной* *политикой* понимают совокупность мер, предпринимаемых правительством по изменению государственных расходов и налогообложения. Ее основными задачами являются: сглаживание колебаний экономического цикла, обеспечение устойчивых темпов экономического роста, достижение высокого уровня занятости, снижение инфляции.

   Фискальная политика в зависимости от механизмов ее реагирования на изменение экономической ситуации делится на дискреционную и автоматическую фискальную политику (политику встроенных стабилизаторов).

   На практике уровень государственных расходов, налоговых поступлений может изменяться даже если правительство не принимает соответствующих решений. Это объясняется существованием встроенных стабилизаторов, которые определяют автоматическую фискальную политику. *Встроенные* *стабилизаторы* — это механизмы, которые автоматически реагируют на изменения состояния экономики, увеличивая или сокращая государственные расходы и налоговые поступления. К ним относят социальные трансферты, налоговые поступления, сбережения корпораций, личные сбережения и т.д.

   Встроенные стабилизаторы смягчают колебания совокупного спроса и тем самым помогают стабилизировать выпуск национального продукта. Например, в период подъема экономики увеличение уровня занятости ведет к росту налоговых поступлений, за счет которых финансируются пособия по безработице, что сдерживает резкое расширение совокупного спроса. При спаде производства растет число безработных, что сокращает совокупный спрос. Однако одновременно увеличиваются суммы выплат пособий по безработице, замедляя падение совокупного спроса.

   Таким образом, автоматическая фискальная политика помогает сгладить циклические колебания экономики, но, к сожалению, не может их устранить.

   Различают стимулирующую (экспансионистскую) и сдерживающую (рестрикционную) фискальную политику. Стимулирующая проводится в периоды спада производства. Пытаясь его смягчить, правительство увеличивает государственные расходы, снижает налоги. Для снижения темпов инфляции реализуют сдерживающую фискальную политику. Она заключается в сокращении государственных расходов, увеличении налогов.

   3.10. Денежный рынок: сущность и функции. Спрос на деньги и предложение денег

   **Сущность и функции денег.** Деньги играют огромную роль в экономике. Они опосредуют кругооборот доходов и продуктов, способствуют эффективному функционированию производства, обмена. Большинство экономистов считают, что деньги — это общепринятое средство платежа, которое принимается в обмен на товары и услуги. Деньги — это товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента, т.е. используемый для выражения стоимости всех других товаров.

   Сущность денег проявляется в их функциях. Деньги выполняют следующие функции. По своей сути деньги — это товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента, выражает стоимость всех других товаров или выступает в функции *меры* *стоимости*. Далее, деньги выступают в качестве посредника при обмене товарами — *средство* *обращения*. В развитой рыночной экономике — это исходная практическая функция. *Функция* *денег* *как* *средства* *платежа* обусловлена тем, что в силу ряда обстоятельства у экономических субъектов не всегда есть в данный момент деньги для оплаты товаров, услуг, поэтому возникает необходимость покупки последних в кредит. Сначала товар переходит от продавца к покупателю, а затем через определенное время деньги от покупатели поступают к продавцу, выполняя функцию средства платежа. Деньги *являются* также *средством* *сохранения* *стоимости*, *богатства* (средством сбережения). Эту функцию они выполняют тогда, когда производитель, продав свой товар и получив деньги, длительное время не использует их для покупок, т.е. сберегает. Это объясняется свойством денег сохранять свою ценность во времени (за исключением периодов инфляции). Деньги выполняют также *функцию* *мировых* *денег* (те же функции, но в международном обороте).

   **Рынок денег. Спрос на деньги.** Деньги покупаются и продаются на денежном рынке. Элементами механизма функционирования рынка являются спрос и предложение денег, цена денег (процентная ставка).

   Общее количество денег, которое домохозяйства, бизнес, правительство желают иметь в данный момент, представляет собой *спрос* *на* *деньги*. Он обусловлен выполнением деньгами двух функций: средства обращения и средства сбережения. Соответственно общий спрос на деньги распадается на: а) спрос на деньги для сделок; б) спрос на деньги как средства сохранения богатства (спрос на деньги со стороны активов) (рис. 3.17, *а*, *б*).

   Спрос на деньги для сделок определяется тем, что деньги нужны экономическим субъектам для покупок и платежей (торговых сделок). Чем больше в обществе производится товаров и услуг, тем больше покупок совершается и тем больше спрос на деньги для сделок. Следовательно, он зависит прежде всего от объема номинального валового внутреннего продукта. При этом необходимо учитывать скорость обращения денег: чем она выше, тем меньше нужно денег для сделок, и наоборот. Для простоты можно предположить, что необходимое количество денег не связано с изменением ставки ссудного процента. Так как объем ВВП в данном году — величина постоянная, то, учитывая допущение, кривая спроса на деньги для сделок *Dt* будет иметь вид вертикальной прямой (рис. 3.17, *а*).

   Общий спрос на деньги можно получить, суммировав спрос на деньги для сделок *Dt* и спрос на деньги со стороны активов *Dn*. Кривая общего спроса на деньги *Dm* будет нисходящей (рис. 3.18).

   **Предложение денег.** Спрос на деньги должен покрываться предложением денег. Общее количество денег в стране называют предложением денег. Для измерения денежной массы ее разбивают на несколько групп, которые называют *денежными* *агрегатами*: МО, M1, М2, М2\*, М3. Каждая страна определяет их по-своему, и количество агрегатов различно, что объясняется спецификой денежной системы. В Республике Беларусь Национальный банк выделяет следующие агрегаты: МО — наличные деньги в обороте; M1 включает МО и депозиты до востребования; M1 — это деньги, используемые в качестве средства обращения; М2 состоит из М1 и срочных депозитов физических и юридических лиц, этот случай иначе называют денежной массой; М2\* (рублевая денежная масса) определяется как сумма М2 и ценных бумаг, выпущенных банком (вне банковского оборота) в национальной валюте; М3 равен сумме М2 и депозитов в иностранной валюте. Денежный агрегат МЗ — это широкая денежная масса, совокупная денежная масса. Экономическая теория в основном имеет дело с агрегатом M1.

   Предложение денег зависит от политики центрального банка, деятельности других банков, поведения экономических субъектов. Центральный банк осуществляет эмиссию денег, регулирует деятельность банковской системы. Коммерческие банки также влияют на предложение денег, так как они способны создавать кредитные деньги, используя имеющиеся депозиты. На предложение денег воздействует и соотношение между наличными деньгами и депозитами, которое зависит от решений, принимаемых экономическими субъектами. Центральный банк, проводя денежно-кредитную политику, способен контролировать в значительной мере предложение денег, но точно определить его он не в состоянии, ибо другие банки, экономические субъекты принимают решения самостоятельно.

   **Равновесие денежного рынка.** Оптимальным для денежного рынка является равновесие между спросом на деньги и их предложением. Графически оно достигается в точке пересечения кривых *Sm* и *Dm* — точке *Е* (рис. 3.19). Эта точка определяет равновесную ставку процента *iе*, т.е. цену денег.

   *Рис*. *3*.*19*. Равновесие денежного рынка

   При изменении предложения денег равновесие восстанавливается путем продажи облигаций, что обусловливает снижение рыночной цены облигаций и рост процентной ставки. По мере ее роста будет увеличиваться спрос на ценные бумаги и уменьшаться спрос на деньги.

   Аналогично реагирует денежный рынок на изменение спроса на деньги. Рост спроса на деньги приводит к повышению равновесной ставки процента, а уменьшение — к снижению ставки. Таким образом, изменения процентной ставки восстанавливают равновесие на денежном рынке.

   3.11. Денежно-кредитная система. Банковская система

   **Сущность и структура денежной системы.** *Денежно-кредитная* *система* представляет экономические отношения, связанные с обращением денег, использованием кредита, и соответствующие институты, осуществляющие денежно-кредитную политику. Разделяется на две относительно самостоятельные подсистемы: денежную и кредитную.

   *Денежная* *система* включает следующие элементы:

   1. национальную денежную единицу (белорусский рубль);
   2. масштаб цен (золотое содержание денежной единицы страны);
   3. виды денежных знаков (100 000 руб., 50 000 руб., 20 000 руб. и др.);
   4. порядок эмиссии (выпуска денег в обращение) и обращения денег (обеспечение, выпуск и изъятие, формы безналичного платежного оборота);
   5. государственные институты (учреждения), обеспечивающие регулирование денежного обращения (банки, другие кредитные учреждения);
   6. денежный рынок, его структура и инфраструктура.

   Денежная система обеспечивает реализацию закона денежного обращения, функций денег, конвертируемость (обмен на деньги зарубежных стран) и устойчивость (способность приобретения товаров и услуг) национальной валюты.

   Различают два типа денежных систем: 1) система металлического обращения и 2) система обращения кредитных и бумажных денег, пришедшая на смену металлического обращения в XX в. Кредитные деньги — знаки стоимости, возникающее на основе кредита: вексель, банкнота, чек. *Вексель* — письменное долговое обязательство установленной законом формы, которое дает право его владельцу (векселедержателю) требовать от должника уплаты определенной суммы (указанной в векселе) в срок, указанный в векселе. *Банкнота* — вексель на банкира. *Чек* — письменный приказ владельца текущего счета банку о выплате наличными или переводе на счет другого лица определенной суммы денег.

   **Кредитная система.** Кредитные отношения обслуживает кредитная система страны. В развитых странах она состоит из трех звеньев (уровней), критерием выделения которых служит функциональная специализация отдельных институтов. Высший уровень представлен центральным банком страны. Второй — коммерческими банками. Третий уровень образуют специальные кредитно-финансовые учреждения. Центральный банк вместе с коммерческими образуют банковскую систему.

   В Республике Беларусь *банковская* *система* является двухуровневой и включает в себя Национальный банк и коммерческие банки. Банковский кодекс, вступивший в действие в 2001 г., определяет принципы деятельности банковской системы, цели, функции, правовой статус банков. Банковская деятельность в республике основана на следующих *принципах*: обязательность получения банками лицензии на осуществление банковских операций; независимость банков, невмешательство в их деятельность государства, за исключением случаев, предусмотренных законами; разграничение ответственности между банками и государством; обязательность соблюдения установленных Национальным банком экономических нормативов для поддержания стабильности и устойчивости банковской системы страны; обеспечение физическим и юридическим лицам права выбора банка; соблюдение банковской тайны по операциям, счетам и депозитам клиентов; обеспечение возврата денежных средств вкладчикам банков.

   Центральным банком является *Национальный* *банк*. Основные цели его деятельности: защита и обеспечение устойчивости белорусского рубля; укрепление и развитие банковской системы страны; обеспечение эффективного, надежного и безопасного функционирования платежной системы. В Банковском кодексе особо оговаривается, что получение прибыли не является основной целью его деятельности.

   Национальный банк выполняет ряд функций, важнейшие, из которых: разработка и реализация денежно-кредитной политики; осуществление эмиссии денег; регулирование денежного обращении и кредитных отношений; валютное регулирование. Банк выполняет функции финансового агента Правительства Республики Беларусь и местных органов власти, выдает лицензии на осуществление банковских операций, кредитует другие банки, осущесвляет надзор за банковской деятельностью, является эмитентом ценных бумаг, создает золотовалютные резервы и управляет ими.

   *Коммерческие* *банки* осуществляют следующие основные операции: привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады; размещение привлеченных денежных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. Вместе с тем коммерческие банки осуществляют и другие банковские операции и виды деятельности, которые предусмотрены Банковским кодексом.

   На 01.09. 2005 г. в республике функционируют 33 коммерческих банка, 27 из которых — с участием иностранного капитала, 8 — иностранных банков. Банковская сеть насчитывает 454 филиала. На территории Беларуси работают 11 представительств иностранных банков и кредитно-финансовых организаций России, стран Балтии, Германии и Польши. Несколько банков находятся в стадии ликвидации.

   В стране большое внимание уделяется развитию банковской системы. Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006—2010 годы определены следующие основные направления ее совершенствования: укрепление финансовой устойчивости банковской системы; расширение ресурсной базы банков и повышение ее качества; приближение принципов и практики банковского надзора к международным стандартам; создание условий гарантирования вкладов населения в банках. Намечается обеспечение развития финансово-кредитной системы республики за счет привлечения отечественных и зарубежных инвестиций, более полное использование возможностей свободных экономических зон.

   **Сущность и функции кредита.** Необходимость кредита обусловлена тем, что у одних экономических субъектов появляются временно свободные денежные средства, а другим они требуются. В рыночной экономике основными поставщиками денежных средств являются домохозяйства (личный сектор), а потребителями — бизнес. Их взаимодействие осуществляется через посредников: коммерческие банки, инвестиционные компании, страховые общества, брокерские конторы и т.д. Именно они аккумулируют свободные финансовые средства и размещают их среди потребителей ссудного капитала. Система экономических отношений, возникающих в процессе предоставления денежных или материальных средств во временное пользование на условиях возвратности и, как правило, платности, называется *кредитом*. Юридическое (физическое) лицо, предоставляющее ссуду, называют *кредитором*, а берущее ее — *заемщиком*.

   Кредит выполняет следующие основные функции: перераспределительную (посредством кредита денежные, материальные ресурсы перераспределяются на условиях последующего возврата между предприятиями, отраслями, регионами страны); замещения наличных денег кредитными деньгами и операциями (безналичный расчет). Эти функции определяют роль кредита в процессе воспроизводства. Он ускоряет развитие производства, повышает его эффективность, обеспечивает непрерывность.

   В рыночной экономике кредитные ресурсы направляются прежде всего в наиболее прибыльные, быстрорастущие отрасли экономики, используются для расширения производства, внедрения новой техники, передовых технологий. Кредит позволяет ускорить оборот средств предприятий, является важнейшим источником формирования их основных и оборотных средств. Замещение наличных денег кредитными снижает затраты на организацию денежного обращения в стране, ускоряет оборачиваемость денежных средств, упрощает расчеты между хозяйствующими субъектами.

   **Формы и виды кредита.** Развитие кредитных отношений привело к появлению различных форм и видов кредита. Выделяют следующие основные формы кредита: банковский, коммерческий, государственный, потребительский, международный, лизинг-кредит.

   *Банковский* *кредит* предоставляется, как правило, коммерческими банками в виде денежных ссуд предпринимателям, населению. Это основная форма кредита. Кредитование осуществляется за счет собственного капитала банка, привлеченных денежных средств населения, субъектов хозяйствования; ссуд, полученных в других коммерческих банках, центральном банке. При предоставлении ссуды банк заключает договор с каждым заемщиком. За нарушение его условий обе стороны кредитной сделки несут ответственность. В зависимости от обеспечения различают гарантированные (обеспеченные) и негарантированные (необеспеченные) ссуды. Обеспеченной называется ссуда, выдаваемая под залог. В качестве последнего могут выступать ценные бумаги, недвижимость и другие товарно-материальные ценности. Кредит, выдаваемый под залог недвижимости, получил название ипотечного. Необеспеченная ссуда — это ссуда, выдаваемая без залога.

   По срокам погашения ссуды бывают срочные, отсроченные и просроченные. Срочные — это ссуды, срок погашения которых наступил, отсроченные — ссуды, срок погашения которых отнесен банком на более поздний период (пролонгированные ссуды). Просроченные — это ссуды, не возвращенные в установленный срок. По характеру погашения различают ссуды, погашаемые единовременным взносом и в рассрочку.

   *Коммерческий* *кредит* — это кредит, предоставляемый хозяйствующими субъектами друг другу в товарной форме путем отсрочки платежа. При получении кредита заемщик выдает кредитору вексель. Коммерческий кредит менее распространен, чем банковский, так как сфера его применения ограничена, поскольку он обслуживает только обращение товаров.

   *Государственный* *кредит* имеет место тогда, когда заемщиком выступает государство, а кредиторами — банки, население, предприятия. Для заимствования необходимых денежных средств государство выпускает и продает ценные бумаги: казначейские векселя, облигации. Покупая их, субъекты хозяйствования, население кредитуют государство. В зависимости от эмитента ценных бумаг государственный кредит делится на централизованный и децентрализованный. Первый имеет место тогда, когда заемщиком является правительство, при втором — местные органы власти.

   *Потребительский* *кредит* в основном связан с предоставлением населению ссуд на приобретение товаров длительного пользования. Такие ссуды погашаются в рассрочку. К потребительскому относят и кредит ломбардов. Он выдается под залог движимого имущества, включая драгоценные камни и металлы, сроком до трех месяцев, в размере от 50 до 80 % стоимости закладываемого имущества. Если ссуда не погашается в срок, вещи, сданные в ломбард, продаются, а вырученные средства идут на покрытие долга.

   *Лизинг-кредит* — это предоставление в долгосрочную аренду машин и оборудования, транспортных средств при сохранении права собственности на них за арендодателем. Он делится на финансовый и оперативный. При финансовом технические средства предоставляются на весь срок их амортизации. При оперативном срок соглашения короче срока службы средств производства.

   *Международный* *кредит* представляет собой кредит, выдаваемый государствами, международными кредитно-финансовыми институтами, частными фирмами в процессе международного экономического сотрудничества. Он имеет в основном денежную форму, хотя может предоставляться и в товарной. Кредиты, выдаваемые в денежной форме и имеющие долгосрочный характер, получили название внешних займов. Международный коммерческий кредит часто выступает в виде фирменного кредита, когда фирма-экспортер одной страны предоставляет импортеру другой страны отсрочку платежа.

   **Принципы кредитования.** При осуществлении кредитной сделки соблюдаются основные принципы кредитования. К важнейшим из них относятся:

   1. *срочность* *и* *возвратность* — определение периода пользования ссудой, по истечении которого должен быть возвращен кредит;
   2. *целевое* *назначение* — предоставление кредита на конкретные потребности, возникающие в процессе производства и реализации товаров. Фирма обязана использовать кредит строго по целевому назначению;
   3. *обеспеченность* — и заемщик, и кредитор должны быть уверены в том, что существуют реальные шансы на возврат полученных взаймы средств. Например, если кредит выдается под запасы реальных товарно-материальных ценностей, наличие этих запасов и является обеспечением кредита;
   4. *платность* — уплата определенного процента, что выступает важным инструментом всего рынка ссудных капиталов. Положение на этом рынке часто характеризуется уровнем процента, зависящего в первую очередь от риска, срока и суммы кредита;
   5. *дифференцированность* — неодинаковый подход к различным заемщикам. Реализация данного принципа основывается на индивидуальном подходе, расчете определенных коэффициентов, в соответствии с которыми заемщик относится к той или иной группе риска, на основании чего банк решает вопрос о предоставлении или непредоставлении кредита и условиях кредитования.

   **Создание банками денег. Денежный мультипликатор.** Рассмотрим процесс создания банками денег при следующих упрощениях: а) норма обязательных резервов одинакова для всех банков и равна 10 %; б) в балансовых отчетах банка отражаются только изменения активов и пассивов; в) свои избыточные резервы (они равны разнице между резервами банка и обязательными резервами) банки используют для выдачи ссуды одному клиенту.

   Предположим, человек вложил в банк А 1000 руб. Тогда балансовый отчет банка А, в котором по условию отражаются только изменения, будет следующим

   |  |  |  |
   | --- | --- | --- |
   | БАНК А | Активы | Пассивы |
   |  | Резервы + 1000 руб. | Депозиты + 1000 руб. |

   Фактические резервы банка А — 1000 руб. Обязательные составят 10%, или 100 руб. Избыточные резервы равны: 1000 руб. — 100 руб. = 900 руб. Следовательно, банк А имеет право отдать 900 руб. Допустим, он дал в заем эти 900 руб. некоторому хозяйствующему субъекту. Теперь его балансовый отчет будет иметь вид

   |  |  |  |
   | --- | --- | --- |
   | БАНК А | Активы | Пассивы |
   |  | Обязательные резервы + 1000 руб.  Ссуда + 900 руб. | Депозиты + 1000 руб. |

   Таким образом, на счету банка А значатся: депозиты в сумме 1000 руб. и ссуда в 900 руб. Общая сумма денег составляет 1900 руб. Следовательно, банк А создал 900 руб. дополнительных денег.

   Допустим, хозяйствующий субъект использовал полученную ссуду в 900 руб. для оплаты купленного сырья. Поставщики сырья переведут полученные деньги (наличные или чек) на свой счет в банке Б. Этот банк, получив вклад в размере 900 руб., тоже оставит резерв в 10 %, а остальные деньги отдаст в ссуду. Его балансовый отчет будет таким

   |  |  |  |
   | --- | --- | --- |
   | БАНК Б | Активы | Пассивы |
   |  | Обязательные резервы + 90 руб.  Ссуда + 810 руб. | Депозиты + 900 руб. |

   Банк Б создает дополнительные деньги — 810 руб. Получив эту ссуду, другой хозяйствующий субъект может истратить ее, заплатив третьим лицам за товары или услуги. Последние положат полученные деньги в свой банк В. Балансовый отчет банка В будет

   |  |  |  |
   | --- | --- | --- |
   | БАНК Б | Активы | Пассивы |
   |  | Обязательные резервы + 81 руб.  Ссуда + 729 руб. | Депозиты + 810 руб. |

   Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока вся сумма вклада не окажется использованной в качестве резервов. Теоретически при норме резервов в 10 % каждый 1 руб., вложенный в банк, приведет к созданию 10 руб. И наоборот каждый изъятый из банка 1 руб. приведет к десятикратному сокращению денежной массы. Следовательно, имеет место *мультипликационный* *эффект*. Отношение новых денег к резервным получило название *денежного* *мультипликатора*, который можно определить по формуле

   *r* = 1*/R*,

   где *R* — резервная норма; *r* — максимальное количество кредитных денег, которое может быть создано 1 руб. при данной величине *R*. Для определения максимального количества новых денег на текущих счетах, которое может быть создано кредитной системой страны, необходимо избыточные резервы умножить на денежный мультипликатор.

   3.12. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты. Основные направления денежно-кредитной политики

   **Понятие денежно-кредитной политики.** Важнейшей функцией государства является формирование предложения денег и регулирование денежной массы в стране. Цели и средства, с помощью которых государство осуществляет денежное предложение и регулирование денежной массы, составляют содержание *денежно-кредитной* *политики*.

   Она направлена либо на стимулирование кредита и денежной эмиссии (кредитная экспансия), либо на их сдерживание и ограничение (кредитная рестрикция). В условиях падения производства и увеличения безработицы центральные банки пытаются оживить конъюнктуру путем расширения кредита и снижения процентной нормы. Напротив, экономический подъем часто сопровождается «биржевой горячкой», спекуляцией, ростом цен, нарастанием диспропорций в экономике. В таких условиях центральные банки стремятся предотвратить «перегрев» рынка при помощи ограничения кредита, повышения процента, сдерживания эмиссии платежных средств и т.д.

   Государственное регулирование денежно-кредитной сферы может быть успешным лишь в том случае, если государство через центральный банк способно воздействовать на масштабы и характер частных институтов, так как в развитой рыночной экономике именно они являются базой всей денежно-кредитной системы. Это регулирование осуществляется в нескольких взаимосвязанных направлениях.

   Государственный контроль над банковской системой имеет целью укрепить ликвидность кредитно-финансовых институтов, т.е. их способность своевременно удовлетворять требования вкладчиков. Это достигается прежде всего за счет учетной (дисконтной) политики, операций на открытом рынке, установления норм обязательных резервов. Управление государственным долгом является направлением государственного регулирования в условиях хронических бюджетных дефицитов и огромного роста государственной задолженности, когда резко возрастает влияние государственного кредита на рынок ссудных капиталов. Для этого центральный банк использует различные методы управления государственным долгом: покупает или продает государственные обязательства, изменяет цену облигаций, условия их продажи, различными способами повышает их привлекательность для частных инвесторов.

   Регулирование объема кредитных операций и денежной эмиссии применяется прежде всего для воздействия на хозяйственную активность. Это направление денежно-кредитного регулирования тесно связано с первыми двумя. Регулирование банковской ликвидности оказывает влияние на структуру банковских ссуд и депозитов, величину денежной массы, уровень рыночной процентной нормы. Регулирование государственного долга воздействует на распределение ссудных капиталов между частным и государственным секторами, уровень процентных ставок, банковскую ликвидность. Размещение государственных долговых обязательств в банковской системе приводит к увеличению денежной эмиссии, во внебанковской системе — к ее сокращению.

   **Инструменты денежно-кредитной политики.** Методы денежно-кредитной политики делятся на две группы: общие (влияют на рынок ссудных капиталов в целом) и селективные (предназначены для регулирования конкретных видов кредита или кредитования отдельных отраслей, крупных фирм и т.д.).

   К общим методам и инструментам относятся:

   1. учетная (дисконтная) политика;
   2. операции на открытом рынке;
   3. установление норм обязательных резервов.

   Инструментом кредитно-денежного регулирования является изменение *учетной* *ставки* (ставки рефинансирования), по которой центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам. Если учетная ставка повышается, объем заимствований у центрального банка сокращается. Следовательно, уменьшается объем операций коммерческих банков по предоставлению ссуд. К тому же, получая более дорогой кредит, коммерческие банки повышают и свои ставки по ссудам. Это приводит к уменьшению предложения денег в экономике. Снижение учетной ставки действует в обратном направлении.

   *Операции* *на* *открытом* *рынке* представляют собой способ контроля за денежной массой. Он широко используется в странах с развитым рынком ценных бумаг и затруднен в странах, где фондовый рынок находится в стадии формирования. Этот инструмент предполагает куплю-продажу центральным банком ценных бумаг. Чаще всего объектом таких сделок являются краткосрочные государственные бумаги.

   Когда центральный банк покупает ценные бумага у коммерческого банка, он увеличивает сумму на резервном счете этого банка. Соответственно в банковскую систему поступают дополнительные деньги. Если центральный банк продает ценные бумаги, процесс протекает в обратном направлении.

   Таким образом, воздействуя на денежную базу через операции на открытом рынке, центральный банк регулирует размер денежной массы в экономике. Часто подобные операции осуществляются в форме соглашения об обратном выкупе (РЕПО). В этом случае центральный банк, например, продает ценные бумаги с обязательством выкупить их по определенной (более высокой) цене через некоторый срок. Процентом за предоставленные взамен ценных бумаг денежные средства служит разница между ценой продажи и ценой обратного выкупа. Соглашения об обратном выкупе широко распространены в деятельности коммерческих банков и фирм.

   *Обязательные* *резервы* — это часть суммы депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в банке. Нормы обязательных резервов устанавливаются в процентах от объемов депозитов. В современных условиях обязательные резервы не столько выполняют функцию страхования вкладов (она закреплена за специализированными финансовыми институтами, которым банки отчисляют определенный процент от вкладов), сколько служат для осуществления контрольных и регулирующих функций центрального банка, а также для межбанковских расчетов.

   Чем выше устанавливает центральный банк норму обязательных резервов, тем меньшая доля средств может быть использована коммерческими банками для активных операций. Увеличение нормы резервов уменьшает денежный мультипликатор и ведет к сокращению денежной массы. Таким образом, изменяя норму обязательных резервов, центральный банк оказывает воздействие на динамику денежного предложения.

   На практике нормы обязательных резервов пересматриваются довольно редко, поскольку эта процедура громоздка, а сила воздействия данного инструмента через мультипликатор значительна.

   К селективным методам и инструментам денежно-кредитной политики относятся:

   1. контроль по отдельным видам кредитов;
   2. регулирование риска и ликвидности банковских операций.

   Прямой контроль часто практикуется по кредитам под залог биржевых ценных бумаг, потребительским ссудам на покупку товаров в рассрочку, ипотечному кредиту. Регулирование потребительского кредита обычно вводится в периоды напряженности на рынке ссудных капиталов, когда государство стремится перераспределить ссудные капиталы в пользу отдельных отраслей или ограничить общий объем потребительского спроса.

   В многочисленных правительственных документах (законах, актах, инструкциях, директивах, указаниях и т.д.), регулирующих операционную деятельность банков, основное внимание уделяется риску и ликвидности банковских операций.

   3.13. Социальная политика государства. Формы и механизм социальной защиты населения

   **Сущность и основные направления социальной политики.** Под *социальной* *политикой* понимается система мер, осуществляемых в обществе, и направленная на достижение социальных целей, связанных с повышением благосостояния, уровня и качества жизни народа, развитием человеческого потенциала и социального согласия в обществе. В социальной политике выражаются конечные цели и результаты экономического развития. Основной целью и конечным результатом социальной политики в современных условиях является дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения.

   Основными *структурными* *составляющими* социальной политики являются: политика в области оплаты труда и формирование доходов; политика занятости; социальная защита, включая пенсионное обеспечение, социальное страхование и социальная помощь; демографическая политика и регулирование миграции населения; развитие отраслей социально-культурного комплекса. Отсюда видно, что *основными* *функциями* *социальной* *политики* являются создание условий роста благосостояния населения в результате полной занятости, увеличения численности демографически основного населения, увеличения и социально-справедливого распределения доходов, формирования достойной социальной защиты и социальных гарантий, соответствующей социально ориентированному развитию экономики. Функции социальной политики направлены на развитие устойчивости, стабильности социальных отношений и стабильности положения всех групп населения, поддержания и стимулирование экономической и социальной активности населения. В современных условиях социальная политика нацелена на обеспечение устойчивого, инновационного экономического роста.

   Функции социальной политики реализуются через *принципы* *и* *механизм* *социального* *развития*.

   Исходным выступает *принцип* *всеобщности* (принцип социального равенства) в сочетании с дифференцированным подходом, определяемым складывающейся моделью, типом экономики и сложившимися историческими и национальными особенностями. *Принцип* *социальной* *солидарности* означает согласие всех слоев и групп общества на определенное перераспределения ресурсов в пользу неработающих и социально менее защищенных слоев общества, имеющих в силу объективных обстоятельств ограничения получения доходов за счет трудовой деятельности. *Принцип* *социальной* *справедливости* означает, прежде всего, равенство стартовых условий удовлетворения духовных потребностей и возможность получения разных по уровню доходов в зависимости от уровня образования, трудовой деятельности, продолжительности и производительности труда. Это политика, обеспечивающая определенное равенство в получении доходов, пресечение необоснованного различия в уровне доходов и в то же время сохраняющая обоснованное первенство доходов. Необходимое соотношение регулируется государством, достигается гибкостью социальных гарантий. И, наконец, принцип наличия ресурсного обеспечения — выделение достаточных ресурсов на социальное развитие всеми субъектами социальной политики — государством, предприятиями, регионами, домохозяйствами. В свою очередь, для обеспечения сильной социальной политики необходим достаточно развитой социально-культурный комплекс — развитая система образования, здравоохранения, спорта, культуры.

   Структура, функции и принципы социальной политики можно показать графически (рис. 3.20).

   **Рыночные модели социальной политики.** Различные модели рыночной экономики (американская, японская, германская, шведская), объединенные в две основные — либеральную и социально ориентированную, — определяют несколько типов моделей социальной политики в государствах с рыночной экономикой. В основе первой модели — *либеральной* — лежит положение о преобладающем значении каналов, через которые удовлетворяются потребности индивида — частный рынок или семья. В основе либеральной модели — преобладание частной собственности, поощрение частного предпринимательства, создание и регулирование условий развития бизнеса. Основной акцент социальной политики делается на благотворительность, общественное вспомоществование, социальные меры государства адресуются лишь остронуждающимся.

   Вторая модель — *социально* *ориентированная* — предполагает, что социальная политика действует по отношению ко всем членам общества, велика роль государства в решении социальных проблем, регулировании занятости и уровня доходов населения. Значительны расходы государства на социальные нужды, широко развито субсидирование и льготы, безадресная социальная помощь. Отсутствуют должные стимулы к развитию малого предпринимательства как формы зарабатывания доходов и удовлетворения потребностей.

   Промежуточная модель социальной политики — *консервативно-корпоративная* — рассматривает систему социального благосостояния в качестве интегрированного института рынка и страхования под государственным контролем. В этой модели главным образом труд определяет последующее социальное обеспечение.

   Страны с переходной, смешанной экономикой вырабатывают, как правило свои подходы к осуществлению рыночной модели социальной политики с учетом достаточно высокоразвитого социального сектора, унаследованного от прошлой системы, национальных особенностей стран и достигнутого уровня рыночных преобразований. Так, в Республике Беларусь осуществляется переход к рыночной *субсидиарной* *модели* *социальной* *политики*. Ее суть заключается в разделительном принципе решения социальных вопросов с участием членов общества и государства, работающего поколения и пенсионеров. При этом создаются условия для активизации трудовой и предпринимательской деятельности, развития человеческого потенциала. Внедряется более эффективная адресная социальная защита нетрудоспособных и малообеспеченных семей и граждан. Осуществляется переход на трехзвенную накопительную пенсионную систему, включающую минимальные пенсии по схеме текущих платежей, обязательное страхование по накопительной схеме персональных счетов, дополнительное добровольное страхование.

   **Уровень и качество жизни населения.** Концентрированно основная цель социальной политики выражается в уровне и качестве жизни человека. *Уровень* *жизни* — это степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека. Его определяют и как совокупность условий жизнедеятельности людей (труда, быта, досуга). Таким образом, в узком смысле слова уровень жизни — это достигнутый уровень потребления благ и услуг либо душевой доход. Уровень жизни в широком смысле слова включает в себя весь комплекс социально-экономических условий жизни общества — структура потребления, условия труда, величина и структура внерабочего и свободного времени, уровень экологической безопасности и др.

   *Качество* *жизни* кроме уровня жизни включает совокупность условий проживания, определяющих удовлетворенность жизнью, ее субъективно эмоциональную составляющую. Сюда относятся и социальные отношения в обществе, включая свободу выражения мнений, влияние на политические решения, состояние и уровень физической культуры, безопасности и т.п.

   Уровень жизни характеризуется широким кругом показателей, включающих 12 групп (система показателей рекомендована ООН): 1) рождаемость, смертность и другие демографические характеристики населения; 2) санитарно-гигиенические условия жизни; 3) потребление продовольственных товаров; 4) жилищные условия; 5) образование и культура; 6) условия труда и занятость; 7) доходы и расходы населения; 8) стоимость жизни и потребительские цены; 9) транспортные средства; 10) организация отдыха; 11) социальное обеспечение; 12) свобода человека. Также многоаспектно характеризуется и качество жизни.

   Можно выделить четыре уровня жизни населения:

   1. достаток — пользование благами, обеспечивающими всестороннее развитие человека;
   2. нормальный уровень — рациональное потребление по научно обоснованным нормам;
   3. бедность — потребление благ на уровне сохранения работоспособности как низшей границы воспроизводства ресурсов для труда;
   4. нищета — минимально допустимый по биологическим критериям набор благ и услуг, потребление которых лишь позволяет поддерживать жизнеспособность человека.

   В рыночной экономике для оценки уровня жизни и регулирования потребления применяется ряд специальных категорий (показателей): потребительская корзина, минимальный потребительский бюджет семьи, минимальная заработная плата, прожиточный минимум. *Потребительская* *корзин*а — расчетный набор, ассортимент товаров и услуг, характеризующий уровень и структуру месячного (годового) потребления человека или семьи. *Минимальный* *потребительский* *бюджет* семьи — семейный бюджет, обеспечивающий удовлетворение потребностей человека, принятых обществом как минимально допустимые (*прожиточный* *минимум*). *Минимальная* *заработная* *плата* — минимально допустимый уровень выплат работнику за его труд (официально установленный государством минимальный уровень оплаты труда на предприятиях любых форм собственности).

   Республика Беларусь в 2005 г. по многим показателям значительно превысила уровень докризисного 1990 г.: по производству ВВП — на 27 %, выпуску промышленной продукции — на 53 %, производству потребительских товаров — на 66 %, по реальным денежным доходам и заработной плате — в 1,7 и 2 раза соответственно. Ежегодное производство ВВП на душу населения (ППС) достигло 6760 дол. США при 6700 в СНГ, 7735 дол. США в мировом сообществе.

   Существенно снижена доля граждан с денежными доходами ниже прожиточного минимума: с 38,4 % в 1995 г. до 12,7 % в 2005 г. Значительно превышены величины заработной платы, пенсий. Так, за 2001—2005 гг. оплата труда в номинальном выражении увеличилась в 8 раз, среднемесячный размер пенсии по возрасту — в 8 раз при росте индекса потребительских цен в 3,8 раза. Дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения определено основной целью социальной политики на предстоящее (2006—2010 гг.) пятилетие.

   **Политика доходов населения.** *Доходы* *населения* представляют собой сумму денежных средств, которую зарабатывает и получает все население за определенный период времени. Величина дохода, оцениваемая в деньгах, называется *номинальным* *доходом*. *Реальных* *доход* — это совокупность товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальные доходы (с учетом уровня цен).

   Различие между номинальным и реальным доходом образуется за счет инфляции, налогов и натуральных трансфертов. При этом доходы населения выступают как доходы домашних хозяйств, т.е. людей, живущих в семьях.

   Состав доходов домашних хозяйств в соответствии с международными стандартами представлен первичными доходами, доходами от собственности, текущими трансфертами, прочими поступлениями (табл. 3.5).

   Таблица 3.5

   Состав доходов, используемых в выборочном обследовании домашних хозяйств в соответствии с международными стандартами

   |  |  |
   | --- | --- |
   | Вид доходов | Вид доходов в выборочном обследовании домашних хозяйств в сравнении с международными стандартами |
   | Первичные доходы | Оплата труда  Доход от предпринимательской и индивидуальной деятельности  Доход от продажи сельхозпродукции  Доход от личного подсобного хозяйства |
   | Доходы от собственности | Дивиденды и доход от сдачи в наем недвижимости  Проценты |
   | Текущие трансферты | Пенсии  Пособия  Стипендии  Пособия по безработице  Помощь от родственников  Алименты  Другие доходы |
   | Прочие поступления | Поступления от продажи личного имущества  Поступления от продажи недвижимости  Прочие поступления |

   К *первичным* *доходам* относятся доходы, получаемые членами домашних хозяйств в результате их участия в производстве. *Доходы* *от* *собственности* включают все виды доходов, получаемых домашними хозяйствами от других экономических субъектов в результате использования последними финансовых активов, земли и нематериальных активов, принадлежащих домашним хозяйствам (дивиденды, проценты). *Текущие* *трансферты* домашних хозяйств включают пенсии, пособия, в том числе по безработице, стипендии, компенсационные выплаты, дотации, алименты, материальную помощь от родственников и знакомых в денежном выражении. *Прочие* *поступления* — это поступления от продажи домашнего личного имущества и недвижимости.

   Значимость каждого из названных источников доходов домохозяйств неоднозначна в разных странах. В развитых странах с рыночной экономикой прослеживается общая тенденция к росту доли трудового дохода, которая составляет около 80 % совокупного дохода. В странах СНГ в одних семьях основным источником в структуре дохода является заработная плата, в других — доходы от собственности, в третьих — трансфертные выплаты. При этом совокупные доходы домохозяйств, сформированные из разных источников, перераспределяются между семьями в зависимости от величины и состава. В этих условиях в обществе изначально функциональное распределение доходов ведет к их дифференциации.

   *Факторы*, *влияющие* *на* *дифференциацию* *доходов*, можно условно разделить на две группы: зависящие и не зависящие от личных усилий получателей доходов. Например, врожденные талант и способности могут не найти применения и не привести к увеличению доходов, в то время как средние способности, развитые в результате образования и сильной трудовой мотивации, приведут к их приумножению. Владение собственностью по наследству также может привести и к утрате доходов, и к их увеличению. Таким образом, факторы дифференциации по-разному влияют на степень неравномерности распределения доходов.

   На основании данных о распределении доходов все семьи можно разделить на группы в зависимости от размера дохода. Сопоставив долю каждой группы в совокупном доходе, можно построить график, отражающий дифференциацию доходов.

   Если предположить абсолютное равенство в доходах, т.е. если каждая группа семей получает доход, соответствующий ее удельному весу, то график распределения доходов будет отражать биссектриса *ОА* (рис. 3.21).

   В реальной жизни распределение доходов отражает кривая *L*, в соответствии с которой 40 % семей могут получать 20 % доходов, 50 % семей — 40 % доходов и т.д. Чем больше кривая фактического распределения удаляется от биссектрисы *ОА*, тем более неравномерное распределение доходов в действительности. Обратная зависимость между относительными величинами дохода и числом их получателей, выраженная графически, называется кривой концентрации, или кривой Лоренца. Количественно степень неравенства (или степень концентрации) математически выражается коэффициентом Джини, который рассчитывается как отношение площади фигуры, образованной биссектрисой *ОА* и кривой Лоренца *L*, к площади треугольника *ОАВ*. Чем больше коэффициент Джини, тем более неравномерно распределяются доходы. Обобщение фактических данных с использованием вышеизложенной методологии используется для оценки степени неравенства распределения доходов в различные периоды времени, между различными странами или группами населения.

   В реальной практике обычно используется более простой метод. Из обследуемой группы берется 10 % населения с высокими доходами и 10 % — с низкими (децильный коэффициент). В США он равен 6, в Швеции — 3, в России — 18, в Беларуси — 6.

   Следует отметить, что в рыночной экономике дифференциация доходов является закономерностью, ибо уравнительное распределение не стимулирует эффективное использование ресурсов. Поэтому возникает проблема сочетания дифференциации доходов с принципом социальной справедливости, реализуемым государством.

   **Социальная защита и социальные гарантии.** *Под* *социальной* *защитой* понимается система мер, осуществляемых государством и его звеньями по обеспечению поддержки уровня жизни тех групп населения, которые испытывают отрицательное воздействие рынка или в силу тех или иных причин теряют трудоспособность, подвержены социальному риску. К таким рискам относятся: беременность и роды, содержание детей, болезнь и инвалидность, старость, смерть человека, потеря кормильца, безработица, трудовое увечье. *Социальные* *гарантии* — обязательства общества перед своими членами по удовлетворению ряда потребностей, жизненно необходимых каждому члену общества для реализации его важнейших социальных прав, например, на труд, образование, здоровье, социальное обслуживание лиц пожилого возраста и инвалидов. Они закрепляются в государственных минимальных социальных стандартах. Выделяют следующие социальные гарантии, предоставляемые населению: минимальная оплата труда, пенсии, пособия на детей, стипендии, индексация доходов в условиях инфляции, компенсация потерь от стихийных бедствий, пособия по безработице, медицинское страхование, защита условий труда, социальное обслуживание лиц пожилого возраста и инвалидов.

   По уровню гарантий, предоставляемых населению, все системы социальной защиты, существующие в развитых странах мира, делятся на две группы: немецкая (Бисмарк) и английская (Беверидж). Первая система («бисмарковская» — по имени канцлера Бисмарка) устанавливает тесную связь между уровнем социальной защиты и длительностью (успешностью) профессиональной деятельности. Социальные выплаты осуществляются профессиональными страховыми фондами, средства которых формируются за счет отчислений (страховых взносов) на протяжении всей активной жизни и принимают форму отложенных доходов.

   Вторая система — «бевериджская» исходит из того, что пенсионные системы обеспечивают минимальный доход всем престарелым независимо от уровня отчислений от заработной платы (так называемые «социальные пенсии» в отличие от «профессиональных»). Существует система обязательного страхования по болезни, а любой человек имеет право на минимальную защищенность по отношению к заболеваниям старости или другим причинам сокращения своих трудовых возможностей. Такие системы социальной защиты финансируются за счет налогов. В данном случае преобладает принцип национальной солидарности, распределительной справедливости.

   Основными компонентами системы социальной защиты в странах с рыночной экономикой являются: социальное страхование (пенсии, пособия); социальная помощь и социальное обслуживание. Программа социального страхования частично возмещает потери заработков, связанных с уходом на пенсию, временной нетрудоспособностью и безработицей. При этом пособия по безработице, оплате больничных листов, пенсии считаются заработанным правом и не несут отпечатка благотворительности. Программа социальной помощи включает пособия тем, кто не может заработать себе сам (пособия по инвалидности с детства, пособия по уходу за ребенком и др.). Социальное обслуживание включает социально-медицинские, социально-правовые, психолого-педагогические услуги по социальной адаптации и реабилитации.

   *Государственное* *пенсионное* *обеспечение* — это социальное обеспечение в старости, в случае болезни, инвалидности, утраты трудоспособности, потери кормильца. В Республике Беларусь около 2,5 млн пенсионеров, число занятых в экономике, приходящееся на 1 пенсионера, имеет тенденцию к уменьшению и составляет 1,6 чел. — увеличивается нагрузка на работающую часть населения. На выплату пенсий расходуется около 80 % бюджета государственного социального страхования, 10 % к ВВП.

   Финансирование системы социальной защиты и пенсионного обеспечения осуществляется на принципах текущего финансирования (солидарности). Принцип солидарности означает, что законодательно установленные требования об уплате социального налога являются требованием, обеспечивающим исполнение социальной обязанности и гражданского долга по отношению к членам общества, по различным причинам оказавшимся нетрудоспособными или в тяжелом материальном положении. Осуществляется реформирование пенсионной системы с постепенным переходом на трехуровневую: обязательные минимальные пенсии по схеме текущих платежей; обязательное страхование по накопительной схеме персональных счетов и дополнительное добровольное страхование в частных или государственных пенсионных фондах.

   Меры государственного вмешательства должны ограничиваться косвенными экономическими инструментами и не подменяться прямыми административными методами. Поэтому государственное вмешательство должно корректировать рыночный механизм, ослаблять или усиливать последствия взаимодействия рыночных субъектов, а не подменять рыночные силы.

   Нахождение оптимального сочетания масштабов общественного и частного сектора достигается путем разгосударствления экономики (поощрение конкуренции и либерализация вплоть до приватизации и денационализации государственной собственности).

   3.14. Формы международных экономических связей, их развитие

   Основными формами международных экономических связей являются международная торговля, межстрановая миграция капитала и рабочей силы, международное производственное и научно-техническое сотрудничество, валютные отношения в мировой экономике, международная экономическая интеграция.

   **Мировая торговля.** Исторически исходной формой экономических связей между странами явилась международная торговля товарами. На ее основе сформировался *мировой* *рынок*, имеющий отличительные особенности от национальных рынков. На национальном рынке движение товаров обусловлено в основном чисто экономическими факторами. На мировом рынке существенное влияние на движение товаров оказывает и внешнеторговая политика отдельных государств.

   В последнее время в мировой торговле возрастает удельный вес, промышленно развитых стран. Это связано с долгосрочной тенденцией сокращения торговли сырьем и интенсификацией международного обмена промышленными изделиями. За послевоенный период доля сырья в стоимости мирового экспорта снизилась с 3/5 до 1/3, а доля готовой продукции соответственно возросла до 2/3. Уменьшение удельного веса сырьевых товаров в торговле отражает общемировую тенденцию относительного падения роли сырья в современном производстве.

   В развитых странах 3/4 товарооборота приходится на взаимную торговлю. Особенно быстро расширяется взаимная торговля в рамках у интеграционных группировок, например, в ЕС, где сняты таможенные барьеры.

   Возрастает роль торговли услугами. На долю услуг приходится примерно 20 % мирового экспорта. Поскольку услуги — это продукт высокоразвитой экономики, то на мировом рынке услуг доминируют экономически высокоразвитые страны.

   Внешнеторговые связи страны выражаются в ее экспорте и импорте, соотношение между которыми называется *торговым* *балансом*. Если товарный экспорт превышает импорт, говорят об активном торговом балансе. Отрицательное сальдо торгового баланса (превышение импорта над экспортом) свидетельствует о дефиците торгового баланса. Состояние торгового баланса в значительной мере предопределяется общеэкономическим потенциалом страны, конкурентоспособностью ее товарной продукции

   Во внешнеторговой политике выделяют два направления: *политику* *протекционизма* (введение высоких таможенных пошлин на импортируемые товары) и *политику* *свободной* *торговли* (беспошлинный или облагаемый незначительными пошлинами ввоз товаров). Современная система протекционистских мер включает в себя таможенное обложение и нетарифные барьеры, представляющие собой совокупность прямых или косвенных ограничений внешнеэкономической деятельности. К прямым относят контингентирование (установление определенной квоты на экспорт/импорт отдельных товаров), лицензирование (официальное разрешение на осуществление внешнеэкономических операций), а также введение государственной монополии. Косвенные ограничения представлены национальной налоговой системой и национальными стандартами. Протекционизм может сочетаться *с* *демпингом*, т.е. с вывозом товаров по искусственно заниженным ценам, ниже уровня мировых и даже ниже издержек производства.

   Регулирующей структурой в мировой торговле на протяжении почти полувека являлось Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Это многостороннее международное соглашение об основных принципах, нормах и правилах ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. Основные принципы деятельности ГАТТ: недискриминация стран-участниц в торговле, взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования, предоставление преференциального режима в торговле развивающимся странам, разрешение возникающих торговых споров путем переговоров и консультаций и др. В 1994 г. ГАТТ переименовано во Всемирную торговую организацию (ВТО), членами которой в настоящее время являются более 140 стран мира.

   **Международная миграция капитала.** *Вывоз* *капитала* представляет собой одностороннее перемещение за границу стоимости в товарной или денежной форме с целью получения предпринимательской прибыли или процентов. Начиная со второй половины XX в. темпы вывоза капитала стремительно растут. Экспорт капитала опережает по темпам роста как товарный экспорт, так и ВВП промышленно развитых стран. К основным мотивам вывоза капитала можно отнести: стремление к увеличению массы получаемой прибыли; стремление к сохранению и расширению рынков сбыта; желание преодолеть таможенные барьеры или выиграть на курсовой разнице; приобщение к более передовому научно-техническому опыту других стран; стабильная политическая обстановка в принимающей стране и др.

   По источникам происхождения вывозимый капитал делится на официальный, или государственный, и частный. По характеру использования различают предпринимательский и ссудный капитал. Вывоз *предпринимательского* *капитала* представляет собой долгосрочные зарубежные инвестиции, ведущие к созданию за границей филиалов, дочерних компаний, совместных предприятий с целью получения прибыли в виде дивидендов. Предпринимательский капитал выступает в виде прямых и портфельных инвестиций.

   Капиталовложения в зарубежные предприятия, обеспечивающие контроль над ними со стороны инвестора, называются *прямыми* *инвестициями*. По имеющимся данным, в конце прошлого десятилетия общий объем ежегодных прямых иностранных инвестиций превышал сумму в 500 млрд дол. Основная часть вышеназванных инвестиций осуществляется между экономически развитыми странами в форме перекрестного инвестирования.

   *Портфельные* *инвестиции* — это вложения капитала в иностранные ценные бумага с целью получения дохода, а не установление контроля за хозяйственной деятельностью заемщика. Направления применения портфельных инвестиций в значительной степени зависят от разницы в норме процентных ставок, выплачиваемых по тем или иным видам ценных бумаг государственными или частными корпорациями. Международные портфельные инвестиции основаны в основном на частном предпринимательском капитале, хотя и государства иногда прибегают к приобретению иностранных ценных бумаг.

   Движение ссудного капитала в сфере внешнеэкономических связей выступает в виде *международного* *кредита* — ссуды в денежной или товарной форме, предоставляемой кредитором одной страны заемщику из другой страны на условиях срочности, возвратности и платности. Субъектами рынка ссудных капиталов выступают государственные учреждения, международные организации, частные компании, физические лица.

   На базе национальных рынков ссудных капиталов развитых стран сформировался мировой рынок ссудных капиталов, обеспечивающий межстрановые переливы капиталов и включающий в свою структуру сегодня практически все страны мира.

   По временному критерию выделяют краткосрочные капиталовложения (на срок до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и долгосрочные (на срок свыше 5 лет).

   Вывоз капитала тесно связан с деятельностью *транснациональных* *корпораций* (*ТНК*). ТНК — международная корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы и дочерние компании находятся в других странах. По данным Конференции ООН по торговле и развитию, в конце XX в. в мире насчитывалось около 63 тыс. ТНК с годовым объемом продаж свыше 100 млн дол. Число филиалов ТНК достигало 630 тыс. При этом на 100 крупнейших ТНК приходилось около 1/3 всех прямых иностранных инвестиций.

   Если страна не в состоянии вовремя погашать кредиты и займы, полученные через государственные каналы или под государственные гарантии, наступает кризис внешней задолженности. Крупнейшими должниками в настоящее время являются развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. К концу 90-х гг. XX века общая сумма внешнего долга этой группы стран превысила вместе с процентами 1,4 трлн дол. Для разрешения возникающих долговых проблем созданы Парижский клуб, объединяющий государства-кредиторы, и Лондонский клуб, членами которого являются около 600 западных коммерческих банков.

   **Международная миграция рабочей силы** — это перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую. Этот процесс включает в себя эмиграцию (перемещение части трудовых ресурсов за национальные границы), иммиграцию (приток трудовых ресурсов из-за рубежа) и реэмиграцию (возвращение на родину ранее эмигрировавших лиц). Основные причины трудовой миграции в настоящее время — экономические, прежде всего это безработица и национальные различия в уровнях заработной платы.

   Использование иностранной рабочей силы на данном этапе является одним из условий нормального процесса воспроизводства. В странах, активно использующих иностранную рабочую силу, целые отрасли экономики находятся в зависимости от ее импорта. Так, во Франции эмигранты составляют 25 % занятых в строительстве, более 30 % — в автомобилестроении; в Бельгии половина горняков, в Швейцарии 2/5 занятых в строительстве — иностранные рабочие. В целом, к концу XX в. количество мигрантов в мире (без учета членов их семей) достигло 50 млн чел.

   *Импорт* *рабочей* *силы* воздействует на экономику принимающих стран многосторонне. Более низкие издержки приводят к повышению конкурентоспособности товаров. Импорт рабочей силы высокого качества позволяет экономить средства на обучение специалистов. Однако вместе с экономической выгодой принимающие страны сталкиваются с обострением проблемы занятости, ухудшением экономического положения собственных трудящихся, обострением социальных конфликтов.

   Противоречивы последствия трудовой миграции и для стран-доноров. С одной стороны, 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. В целом, по оценкам зарубежных специалистов, экспорт рабочей силы в 4—5 раз выгоднее для страны, чем экспорт товаров. Следует учитывать и то, что выезд части трудоспособного населения за границу хотя бы временно и частично ослабляет остроту проблемы занятости.

   В то же время в связи с высокими масштабами эмиграции для стран-доноров могут возникать серьезные осложнения. Эти страны лишаются более мобильной и прогрессивной части национальных трудовых ресурсов. Через определенный период времени часть из них возвращается на родину и возникает проблема реадаптации этой категории работников, уже отвыкших от местных условий работы и жизни. В силу этого правительства ряда стран начинают проводить политику сдерживания оттока квалифицированных работников за границу.

   Из основных мировых центров трудовой миграции следует назвать Западную Европу (только в странах ЕС сегодня проживает более 15 млн мигрантов и членов их семей); нефтедобывающие страны Ближнего Востока (в середине 90-х гг. XX в. иностранная рабочая сила здесь по численному показателю в два раза превосходила местную); США; Австралию; страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Традиционно велик приток иммигрантов в Израиль. Процессы преимущественно внутренней миграции активно происходят в Латинской Америке и Африке.

   **Международное производственное и научно-техническое сотрудничество.** Международные производственно-технические связи классифицируют в зависимости от объекта сотрудничества и организационно-правовых форм его реализации. В качестве важнейших сфер производственно-технических связей выделяют *производственное* *кооперирование*, сложившееся на базе межстрановой специализации, и *совместное* *сооружение* *промышленных* *объектов*. Разновидностью международного производственного сотрудничества является техническая помощь одних стран другим.

   Основными формами производственно-технических связей выступают:

   1. соглашения о промышленном сотрудничестве, различающиеся в зависимости от хозяйственной направленности сотрудничества. Цель заключения таких соглашений — поиск новых рынков, сокращение производственных издержек и т.д.;
   2. создание смешанных компаний, предполагающее объединение ресурсов, долевое участие сторон при осуществлении производственной и коммерческой деятельности; международных промышленных консорциумов как формы временного соглашения о производственно-сбытовой кооперации промышленных компаний или коммерческих фирм нескольких стран; ассоциаций-объединений фирм, когда договаривающиеся стороны вносят часть капитала и пропорционально своему вкладу пользуются результатами сделки.

   Наиболее распространенной формой международных связей в сфере науки и техники выступает коммерческий обмен научно-техническими знаниями. К основным формам такого обмена относят торговлю лицензиями, инжиниринг, франчайзинг, субконтрактироваиие производства, лизинг и др.

   *Лицензия* — это разрешение, выдаваемое патентовладельцем (лицензиаром) другому лицу или фирме (лицензиату) на промышленное и коммерческое использование изобретения в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение. Основной объем продаж на мировом рынке лицензий приходится на долю промышленно развитых стран.

   *Инжиниринг* — предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования. Экспортерами инжиниринговых услуг являются в основном инженерно-строительные и инженерно-консультационные компании.

   *Франчайзинг* — соглашение, предусматривающее продажу владельцем бизнеса (франчайзером) лицензии (франшизы) на распространение своего уже апробированного бизнеса покупателю франшизы (франчайзи). В роли последнего выступает, как правило, малая фирма, которая таким образом приобретает право вести свои хозяйственные дела под патронажем крупной фирмы и при ее содействии. Последняя, в свою очередь, получает дополнительную возможность реализовать свою продукцию через сеть малых фирм-франчайзи.

   При *субконтрактировании* хозяйствующий субъект, которому передаются технологические новшества, получает право их использовать только в производстве той продукции, которая будет поставляться собственнику нововведения — заказчику. Эта форма связей широко распространена в отношениях между развитыми и развивающимися странами.

   *Лизинг* — долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и иных объектов. 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.

   **Международная экономическая интеграция.** Процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению, взаимоприспособлению и сращиванию национальных хозяйственных систем, и согласованно регулируемый меж- и надгосударственными органами, называют международной экономической интеграцией. Материальной основой международной экономической интеграции является прогрессирующая интернационализация хозяйственной жизни. Для успешной реализации интеграционного процесса необходимы определенные 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, которые наделяются полномочиями принимать оперативные решения от лица всей интегрирующейся группировки.

   Наибольшее развитие интеграционные процессы получили в Западной Европе, где сформировался Европейский союз (ЕС), включающий в себя 27 государств. В результате выполнения программы создания единого внутреннего рынка (ЕВР) между странами ЕС в целом устранены тарифные и нетарифные ограничения во взаимной торговле товарами и услугами, включая транспортные и финансовые услуги, ликвидированы все ограничения на межгосударственное передвижение капитала внутри ЕС; устранены национальные ограничения импорта промышленных товаров из третьих стран.

   После создания ЕВР начал разрабатываться проект создания валютно-экономического союза, основная цель которого — связать рыночные курсы национальных валют и сделать колебания в мировой валютной среде абсолютно синхронными, что равнозначно слиянию этих валют. С 01.07. 2002 г. национальные валюты стран зоны ЕС были изъяты из обращения и осуществлен полный переход хозяйственной жизни этих стран на единую валюту — евро.

   Интеграционные процессы развиваются и в других регионах мира. 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. В Южной Америке в начале 90-х гг. XX в. создан Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР), куда вошли Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай. Уже сегодня 95 % объемов торговли между странами группировки свободны от таможенных пошлин и тарифов. В Азии известна Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в Африке — Союз Арабского Магриба.

   Что же касается интеграционных процессов в рамках СНГ, то следует признать их значительную противоречивость и непоследовательность. Сложность интеграционной структуры СНГ объясняется как различиями в подходе к национальному суверенитету лидеров стран Содружества, так и различиями в понимании механизма и направленности проводимых реформ.

   3.15. Валютные отношения в мировой экономике: понятие, субъекты. Мировая валютная система и ее эволюция

   **Понятие и роль мировой валютной системы.** По мере интернационализации хозяйственных связей стран возрастают международные потоки товаров, услуг, капиталов и кредитов. В мировом хозяйстве осуществляется «перелив» денежного капитала, формирующегося в процессе национального воспроизводства. Причем в каждом суверенном государстве законным платежным средством являются его национальные деньги. Однако в международном обороте обычно используются иностранные валюты. Это обусловлено тем, что в мировом хозяйстве пока еще присутствуют общепризнанные мировые кредитные деньги, обязательные для всех стран.

   Интеграция стран в мировое хозяйство вызывает превращение части денежного капитала из национальных денег в иностранную валюту и наоборот. Это происходит при международных валютных, расчетных и кредитно-финансовых операциях.

   В связи с этим исторически сформировались *международные* *валютные* *отношения* — совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств.

   Участниками валютных отношений выступают государства (в лице правительств, центральных и государственных банков), международные организации, юридические лица (коммерческие банки, предприятия: импортеры и экспортеры, биржи) и физические лица (брокеры, спекулянты, туристы и т.д.).

   Международные валютные отношения и их межгосударственно-правовая форма организации представляют собой *мировую* *валютную* *систему*. Различают национальную, региональную (международную) и мировую валютные системы.

   Исторически в зависимости от степени развития товарно-денежных отношений сначала возникали национальные валютные системы, режим которых закреплялся национальным законодательством с учетом норм международного права. Под *национальной* *валютной* *системой* понимается совокупность способов, инструментов и национальных органов, с помощью которых реализуется определенный порядок денежных расчетов конкретного государства с другими странами. Национальная валютная система является составной частью кредитно-денежной системы страны, хотя она относительно самостоятельна, а ее деятельность выходит за национальные границы. Особенности национальной валютной системы определяются степенью развития и состоянием экономики и внешнеэкономических связей отдельно взятой страны.

   Промежуточным элементом между национальной и мировой валютными системами являются *региональные* *валютные* *системы*, которые обслуживают региональные интеграционные группировки государств.

   *Мировая* *валютная* *система* выступает механизмом, связывающим отдельные национальные экономики в единое мировое хозяйство. Правовой основой мировой валютной системы являются международные соглашения, многосторонние и двусторонние договоры и акты.

   *Главная* *задача* *мировой* *валютной* *системы* — это эффективное опосредование движения товаров, капитала, услуг и других видов деятельности с помощью организации международных расчетов и платежей за экспорт и импорт, создание благоприятных условий в отношениях между отдельными странами для развития международного разделения труда. Мировая валютная система выступает одним из мощных звеньев, которое в значительной степени может содействовать расширению или, наоборот, ограничению интенсивности международных экономических отношений (МЭО).

   Посредством мировой валютной системы осуществляется «перелив» экономических ресурсов из одной страны в другую или, наоборот, блокируется этот процесс, расширяется или ограничивается степень национальной экономической самостоятельности, «перемещаются» экономические трудности (например, безработица, инфляция и др.) из одних стран в другие. Развитие МЭО в значительной степени предопределено характером определенной валютной системы и действенностью функционирования ее институтов.

   Хотя мировая валютная система преследует глобальные мирохозяйственные цели и имеет особый механизм функционирования и регулирования, она тесно связана с национальными и региональными валютными системами. Эта связь осуществляется через национальные банки, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность, и проявляется в межгосударственном валютном регулировании и координации валютной политики ведущих стран.

   Мировая валютная система должна выполнять определенные требования, предъявляемые к ней со стороны всемирного хозяйства: обеспечивать международный обмен достаточным количеством пользующихся доверием платежно-расчетных средств; поддерживать относительную стабильность и эластичность приспособления валютного механизма к изменению условий мировой экономики; служить интересам всех стран-участниц. Выполнению этих требований препятствуют противоречия воспроизводства, изменения в структуре мирового хозяйства и в соотношении сил на мировой арене, в результате чего периодически возникает кризис мировой валютной системы, завершающийся ее крушением и созданием новой валютной системы.

   **Эволюция мировой валютной системы.** Появившись впервые в XIX в., мировая валютная система прошла следующие этапы. *Парижская* *мировая* *валютная* *система* получила признание в 1867 г. на Международной конференции в Париже и была оформлена специальным международным договором, который подписали и ратифицировали более 30 стран мира. Эта валютная система строилась на основе национальных денежных систем «золотомонетного стандарта», которые основывались на золоте как эталонном металле. В рамках данной системы курс национальных валют жестко привязывался к золоту и через золотое содержание валюты соотносился друг с другом по твердому валютному курсу.

   Отклонения от фиксированного валютного курса были крайне незначительными (не более ±1 %) и находились в пределах «золотых точек» (максимальные пределы отклонения курса валют от установленного золотого паритета, которые определялись расходами на транспортировку золота за границу).

   Парижская валютная система просуществовала до первой мировой войны 1914 г. Гигантские финансовые потребности экономики во время войны могли быть удовлетворены только путем дополнительного выпуска денег. Для того чтобы избежать побочных явлений на своих внутренних рынках, многие страны приняли меры по аннулированию правил па основе «золотомонетного стандарта», что фактически привело к развалу первой мировой валютной системы.

   *Генуэзская* *мировая* *валютная* *система* стала результатом решений Международной экономической конференции 1922 г., которая закрепила переход к золотодевизному стандарту, основанному на золоте и ведущих валютах, которые конвертируются в золото. Появились *девизы* — платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов. Золотые паритеты сохранялись, но конверсия валют в золото могла осуществляться и косвенно, через иностранные валюты (доллар США, французский франк и фунт стерлингов).

   Генуэзская валютная система просуществовала недолго, до 1929 г. Одной из основных причин развала системы стала растущая нереальность паритетов обмена валют вследствие послевоенной инфляции. Различные темпы инфляции в разных странах вызывали еще более очевидные диспропорции в международных ценовых зависимостях. Мировой экономический кризис 30-х гг. XX в. и вторая мировая война привели к кризису Генуэзской валютной системы.

   *Бреттон-Вудская* *валютная* *система* была оформлена соглашением стран на конференции по валютно-финансовым вопросам, которая состоялась в июле 1944 г. в г. Бреттон-Вудс (штат Нью-Хэмпшир, США), в которой участвовало 730 представителей из 44 стран. Данная мировая валютная система базировалась на ряде структурных принципов:

   1. установлены твердые обменные курсы валют стран-участниц к курсу ведущей валюты;
   2. курс ведущей валюты фиксирован к золоту;
   3. центральные банки поддерживают стабильный курс своей валюты по отношению к ведущей (в рамках ±1 %, а в Западной Европе — ±0,75 %) валюте с помощью валютных интервенций;
   4. изменения курсов валют осуществляются посредством девальвации и ревальвации;
   5. организационным звеном системы являются Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), которые призваны развивать взаимное валютное сотрудничество стран и помогать в снижении дефицита платежного баланса.

   Ведущей валютой стал доллар США, так как только он в это время мог быть конвертируем в золото (США обладали 70 % всего мирового запаса золота). Было установлено золотое соотношение доллара США: 35 дол. за 1 тройскую унцию (0,88571 г золота за 1 дол.).

   По своему характеру Бреттон-Вудская система была золотодевизной системой с фиксированными валютными курсами. США брали на себя обязательство по первому требованию обменивать доллары в золото без каких-либо ограничений, а остальные страны должны были зафиксировать курс своей валюты к доллару.

   Противоречия Бреттон-Вудской валютной системы, прежде всего между национальным характером доллара и использованием его как международного платежного средства, постепенно расшатали ее по мере укрепления экономики стран Западной Европы и Японии. В 1971 г. США официально прекратили конвертировать доллары в золото по официальному курсу. Для спасения системы фиксированных валютных курсов в декабре 1971 г. была достигнута договоренность о расширении пределов колебаний курсов до ±2,25 % паритета валют. Однако уже через год эта договоренность о фиксированных валютных курсах была отменена и Бреттон-Вудская система перестала существовать.

   *Ямайская* *мировая* *валютная* *система* была оформлена соглашением стран — членов МВФ в январе 1976 г. в г. Кингстон на Ямайке, в котором формулировались основные принципы новой валютно-финансовой системы, закрепленные в апреле 1978 г. во второй поправке к статьям Соглашения МВФ. Эти принципы, которые продолжают действовать и сегодня, заключаются в следующем:

   1. система полицентрична, т.е. основана не на одной, а на нескольких ключевых валютах;
   2. отменен монетный паритет золота;
   3. основным средством международных расчетов стала свободно конвертируемая валюта, а также СДР (специальные права заимствований) и резервные позиции в МВФ. СДР — международная счетная валютная единица, используемая как условный масштаб для соизмерения международных требований и обязательств, установления валютного паритета и курса, как международное платежное и резервное средство путем записей на специальных счетах стран — членов МВФ. Валютная корзина СДР состоит из четырех валют (до 1 января 1981 г. — 16 валют; до 1 января 1999 г. — 5 валют). Определение удельного веса каждой валюты производится с учетом доли страны в международной торговле, но для доллара США принимается во внимание его удельный вес в международных расчетах (доля доллара США — 45 %, евро — 29 %, иены — 15 % и фунта стерлингов — 11 %);
   4. не существует пределов колебаний валютных курсов. Курс валют формируется под воздействием спроса и предложения;
   5. центральные банки не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для поддержания фиксированного паритета своей валюты. Однако они осуществляют валютные интервенции для стабилизации курсов валют;
   6. страна сама выбирает режим валютного курса, но ей запрещено выражать его в золоте;

   МВФ получил полномочия осуществлять более жесткий надзор за развитием валютных курсов и соглашениями об их установлении, обеспечивать либерализацию валютных отношений путем отмены валютных ограничений в интересах достижения стабилизации в международных валютных отношениях.

   В рамках Европейского экономического сообщества (ЕЭС) с целью содействия развитию интеграционных процессов стран Западной Европы в 1979 г. была сформирована региональная (международная) валютная система, получившая название *Европейская* *валютная* *система* (*ЕВС*). Она является составной частью мировой валютной системы, но имеет ряд особенностей, отличающих ее от Ямайской системы.

   Прежде всего, она базировалась не на СДР, а на ЭКЮ (европейская валютная единица), курс которой определялся как средневзвешенный средний курс из 12 западноевропейских валют. Вес, приданный каждой валюте, отражал относительную долю различных государств — членов ЕВС в валовом национальном продукте ЕЭС и в торговле внутри него, а также их вклад в механизм краткосрочной валютной поддержки. В ЭКЮ предоставлялись кредиты, получаемые странами в рамках единой сельскохозяйственной политики, осуществлялись ссуднодепозитные операции банков. Наряду с официальной сферой действия ЭКЮ широко использовалась и в частной сфере, она также была полноценной валютой для международных облигационных рынков, объектом котировок и системы межбанковского клиринга.

   В отличие от МВФ, который не проводит операции с золотом, Европейский валютный институт (до 1994 г. — Европейский фонд валютного сотрудничества — ЕФВС) выпускал ЭКЮ взамен взносов стран — получателей ЭКЮ в золоте и долларах (в форме возобновляемых трехмесячных сделок своп).

   Соглашение о ЕВС предусматривало режим «совместного плавания» валют вокруг доллара США, японской иены и валют других стран, не входящих в ЕВС (так называемая «европейская валютная змея»). Центральные банки стран — членов ЕВС должны были поддерживать курсы своих валют по отношению друг к другу в установленных пределах ±15 % (до августа 1993 г. ±2,25 %) от центрального курса в ЭКЮ с помощью покупки-продажи своей валюты в обмен на иностранную (чаще всего марку ФРГ).

   Важным этапом в дальнейшем развитии валютно-финансовой интеграции европейских стран явился *Маастрихтский* *договор* *о* *поэтапном* *формировании* *экономического* *и* *валютного* *союза* *ЕС* (ЭВС — в английской аббревиатуре EMU — Economic and Monetary Union), предусматривающий единую денежную политику, создание единого Центрального банка и введение единой валюты. Этот договор был подписан 12 европейскими странами в феврале 1992 г. в Маастрихте (Нидерланды), ратифицирован и вступил в силу с 01.11. 1993 г.

   В соответствии с Маастрихтским договором создание ЕС осуществлялось в три этапа.

   *На* *первом* *этапе*, начавшемся в июле 1990 г. с отмены всех валютных ограничений по движению капиталов внутри ЕС, были снижены темпы инфляции и сокращены дефициты бюджетов.

   *На* *втором* *этапе* — с января 1994 г. — предусматривалось создание во Франкфурте-на-Майне Европейского валютного института (ЕВИ) вместо Европейского фонда валютного сотрудничества и подготовка создания единой европейской валюты, получившей впоследствии название *евро*. На этом этапе сближение политики всех стран в отношении инфляции, процентных ставок, состояния платежных балансов и налоговой политики должно было гарантировать стабильность валютных курсов в еще более узких рамках.

   *Третий* *этап* мог начаться 01.01. 1997 г., если бы страны ЕС (не менее семи) сумели бы достичь необходимого уровня конвергенции в соответствии с заданными параметрами, или автоматически с 01.01. 1999 г. (что и произошло, когда безналичные расчеты стали осуществляться на основе новой европейской валюты — евро). 1 января 2002 г. в обращение введена евро при наличных расчетах. Через полгода после этого евробанкноты и евромонеты стали единственным законным платежным средством в странах ЕС.

   3.16. Валютный курс, виды, факторы и способы его регулирования

   **Понятие и роль валютного курса.** Все международные экономические отношения государств с рыночной экономикой связаны с обменом одной национальной валюты на другую. Расчеты по торговле и услугам, частные и государственные денежные переводы, инвестиции и платежи, движение государственных и частных денежных капиталов, операции центральных банков на рынке ссудных капиталов — весь этот комплекс мирохозяйственных связей определяет объем и структуру спроса на иностранную валюту, предложение отечественной валюты, в результате чего между ними складываются определенное соотношение обмена. Это соотношение регулируется валютным курсом. Другими словами, *валютный* *курс* представляет собой пропорцию, выражение денежной единицы одной страны в денежной единице другой страны. Поскольку эти пропорции обмена представляют собой цену соответствующих объектов обмена, то в этом смысле *валютный* *курс* можно определить как цену денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах других стран.

   Валютный курс играет важную роль в рыночной экономике и оказывает большое влияние на многие макроэкономические процессы. С помощью валютного курса сопоставляются цены на товары и услуги, произведенные в разных странах. От уровня валютного курса зависит конкурентоспособность, национальных товаров на мировых рынках, объемы экспорта и импорта, а, следовательно, и состояние баланса текущих операций.

   Стоимостной основой валютного курса является *покупательная* *способность* *валют*, выражающая средние уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Сравнимость национальных денежных единиц разных стран основана на стоимостном отношении, которое складывается в процессе производства и обмена. Производители и покупатели товаров и услуг с помощью валютного курса сравнивают национальные цены с ценами других стран. В результате сопоставления выявляется степень выгодности развития производства в данной стране или инвестиций за рубежом.

   При продаже товаров на мировом рынке продукт национального труда получает общественное признание на основе интернациональной меры стоимости. Тем самым валютный курс опосредует абсолютную обмениваемость товаров в рамках мирового хозяйства. Стоимостная основа валютного курса обусловлена тем, что в конечном счете интернациональная цена производства, лежащая в основе мировых Цен, базируется на национальных ценах производства в странах, являющихся основными поставщиками товаров на мировой рынок.

   **Виды валютных курсов.** Виды валютных курсов в зависимости от различных признаков представлены в табл. 3.6.

   Таблица 3.6

   Классификация валютных курсов

   |  |  |
   | --- | --- |
   | Признак | Вид валютного курса |
   | 1. Участники сделки | а) курс покупателя  б) курс продавца |
   | 2. Используемый режим | а) фиксированный  б) плавающий  в) смешанный |
   | 3. С учетом инфляции | а) номинальный  б) реальный |
   | 4. Способ установления | а) официальный  б) рыночный |
   | 5. Вид валютных сделок | а) курс текущих сделок  б) курс срочных сделок |

   По курсу покупателя банк приобретает иностранную валюту, а по курсу продавца продает ее. Разница между курсами продавца и покупателя используется для покрытия издержек банка и содержит обычно банковскую прибыль. Эта разница, называемая *маржей* или *спрэдом*, обычно составляет десятые или сотые доли процента, но может колебаться в зависимости от конкретной ситуации, складывающейся на валютном рынке.

   Режим валютного курса определяет его виды: фиксированный, плавающий и смешанный. *Режим* *фиксированного* *валютного* *курса* — официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее временное отклонение от него в одну или другую сторону не более чем на 2,25 %.

   Фиксация, в свою очередь, делится на несколько видов:

   1. *полная* *долларизация*, т.е. использование валюты других стран в качестве законного платежного средства. Данным режимом пользуются преимущественно малые страны с небольшим населением, интегрировавшиеся в экономику ближайших соседей;
   2. *механизм* *валютного* *совета* — фиксация курса национальной валюты к иностранной, причем эмиссия национальной валюты полностью обеспечена запасами иностранной (резервной) валюты. Государства вводили этот режим в качестве стабилизационных мер при распространяющейся гиперинфляции и валютном кризисе либо как часть переходного механизма от административной к рыночной экономике, либо исключительно по политическим мотивам;
   3. *фиксация* *курса* *к* *одной* *валюте* — привязка курса национальной валюты к курсу наиболее значимых валют международных расчетов;
   4. *фиксация* *курса* *к* *валютному* *композиту* — привязка курса национальной валюты к курсам коллективных денежных единиц, таким как СДР, или к различным корзинам валют стран — основных торговых партнеров. Удельный вес валют в корзинах, составляемых для фиксации курса, обычно отражает удельный вес стран, использующих эту валюту во внешней торговле товарами и услугами и движение капитала данной страны.

   Последние два вида режима с фиксированным обменным курсом могут быть объединены, так как по своей сути представляют собой схожий механизм функционирования, различающийся лишь по количественному признаку валют.

   *Режим* *плавающего* *валютного* *курса* — курс свободно изменяется под воздействием спроса и предложения, на которые государство может при определенных условиях оказывать воздействие путем валютных интервенций. Обычно плавающим считается валютный курс, который может изменяться в любых пределах, причем эти пределы законодательно не устанавливаются. Различаются следующие его разновидности:

   1. *режим* *управляемого* *плавающего* *валютного* *курса*, или «*грязное*» *плавание*, когда курс устанавливается центральным банком, а не на валютном рынке, но с частыми его изменениями. Причем эти изменения не носят автоматический характер, во внимание принимаются такие широкие макроэкономические показатели, как состояние платежного баланса страны, объемы международных резервов, развитие параллельного рынка валюты;
   2. *режим* *независимо* *плавающего* *валютного* *курса*, при котором курс определяется на основе соотношения спроса и предложения на валюту при невмешательстве государства в этот процесс. Государство может при этом осуществлять валютные интервенции с целью сглаживания слишком сильных колебаний курсов национальной валюты.

   *Смешанный* *режим*, или *режим* *регулируемого* *плавания* — официально определенное соотношение между национальными валютами, допускающее небольшие колебания валютного курса в соответствии с установленными правилами. Данный промежуточный между фиксацией и свободным плаванием режим содержит наибольшее количество подвидов из-за большого количества попыток установления оптимального соотношения между двумя крайними вариантами:

   1. *режим* *корректируемого* *валютного* *курса* — курс автоматически изменяется в соответствии со сменой определенного набора экономических показателей. Текущий валютный курс может автоматически меняться, например, вслед за изменением уровня инфляции в государстве;
   2. *ползущая* (*скользящая*) *фиксация* — механизм установления валютного курса как процента колебаний вокруг центрального паритета, предусматривающий регулярное его изменение на определенную величину. Момент, когда необходимо пересматривать уровень центрального паритета, может либо задаваться формулой и временными параметрами (раз в месяц, раз в квартал и т.д.), либо определяться политическим решением монетарных властей по их усмотрению, что обычно связано с истощением либо, напротив, накоплением валютных резервов.

   Представленные ниже два валютных режима могут быть сгруппированы в более общий режим *валютного* *коридора*, предполагающий установку пределов колебаний валютного курса, которые государство обязуется поддерживать.

   *Режим* *ползущего* *коридора*, при котором поддержание колебаний курса валюты проходит в определенных границах ее паритетной стоимости — зафиксированного соотношения между валютами.

   *Режим* *скользящего* *коридора*, т.е. установление пределов колебания курса национальной валюты в номинальных терминах без определения центральной паритетной стоимости. В этом случае просто определяются границы в национальной валюте, в пределах которых может колебаться валютный курс.

   *Целевые* *зоны* — параметры валютного курса, к которым страна считает необходимым стремиться. На определенный период времени для стимулирования тех или иных сфер экономики правительство может считать целесообразным поддержание несколько заниженного курса национальной валюты (например, для форсирования экспорта и выравнивания диспропорций в платежном балансе) или сокращение до минимума колебаний курса (для ограничения инфляции). При данном валютном режиме номинальному обменному курсу разрешено «плавать» в пределах определенной зоны. Размер целевой зоны может варьироваться. Так, в Европейском механизме обменных курсов (ЕМОК) он составлял ±2,25 %, что и является наиболее ярким примером использования целевых зон.

   В зависимости от учета инфляции различают номинальный и реальный валютные курсы. *Номинальный* *валютный* *курс* определяет соотношение одной валюты по отношению к другой. *Реальный* *валютный* *курс* определяется как номинальный курс, скорректированный на соотношение цен внутри страны и цен других стран (уровней инфляции).

   В зависимости от роли уполномоченных органов в его установлении различают рыночный и официальный номинальный валютные курсы. *Рыночный* *валютный* *курс* устанавливается на внутреннем валютном рынке основными его участниками. Как правило, он рассчитывается на основе операций, проводимых крупнейшими участниками на межбанковском рынке. *Официальный* *валютный* *курс* котируется центральным банком на основе политики, проводимой государством в области валютных курсов, с учетом операций, проводимых на межбанковском валютном рынке. Он используется для целей внешних расчетов государства, таможенных платежей и ведения бухгалтерского учета.

   В зависимости от видов валютных сделок различают курсы текущие (спот) и срочные (форвардные). При заключении текущих валютных сделок обмен валюты производится немедленно по *текущему* *валютному* *курсу*. *Форвардный* *курс* получается посредством прибавления премии к текущему курсу или вычитания скидки из него. Валюта котируется с премией или дисконтом на валютном рынке в зависимости от ожидаемых перспектив динамики ее курса и от уровня международных процентных ставок к ней и в других валютах. Если валюта котируется на срок со скидкой, то ее форвардный курс ниже текущего, и наоборот.

   **Факторы движения валютных курсов.** Движение валютных курсов происходит неодинаково и зависит от *макроэкономических* *факторов*, к которым можно отнести темпы экономического роста (прирост ВВП, объем промышленного производства); уровень инфляции и инфляционные ожидания; состояние платежного баланса; резервы иностранной валюты.

   Наряду с макроэкономическими факторами на валютный курс действуют факторы, не связанные с внешней торговлей: различие в уровнях процентных ставок, показатели денежной массы страны, изменение экономической конъюнктуры и политической ситуации, рыночные ожидания будущих курсов ведущих валют. Данная группа факторов определяет переливы капиталов из страны в страну.

   Основополагающее влияние на изменение курса национальной денежной единицы оказывает *экономическое* *развитие* *страны*. Страны с устойчивым положением имеют сильную национальную денежную единицу, одно из основных назначений которой — обслуживать процесс производства путем осуществления расчетов во внешней торговле. В данном случае валюта будет устойчивой, так как она обеспечена стоимостью товаров, произведенных для экспорта.

   Если объем импорта будет расти быстрее, чем объем экспорта, это приведет к возникновению торгового дефицита и валютный курс снизится. Возможен вариант, когда более быстрый рост экономики привлечет большее количество капитала, что компенсирует отрицательные торговые эффекты.

   Существенное влияние на валютный курс оказывает *относительная* *инфляция*. Согласно теории паритета покупательной способности валют, изменение относительных уровней инфляции ведет к изменению валютных курсов. Покупательная способность валют измеряется индексом потребительских и индексом оптовых цен. Индекс оптовых цен изменяется более медленными темпами, чем индекс потребительских цен, и на его основе определяется покупательная способность. Упрощенно процентное изменение валютных курсов примерно равно разнице между уровнями инфляции в двух странах. При прочих равных условиях уровень инфляции в стране обратно пропорционально влияет на величину курса национальной валюты, т.е. увеличение инфляции приводит к уменьшению курса национальной валюты и наоборот.

   *Состояние* *платежного* *баланса* оказывает непосредственное влияние на величину валютного курса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс, наоборот, способствует понижению курса национальной валюты.

   В большей степени на состояние валютного курса реагируют те статьи платежного баланса, в которых отражаются текущие операции. Показатели разбалансированности (сальдо по текущим операциям и торговый баланс) помогают определить условия, влияющие на изменение курсов валют. Значительное их изменение может быть воспринято как ранний признак увеличения (уменьшения) стоимости валюты.

   Наряду с общеэкономическими на величину валютного курса действуют факторы состояния финансового рынка.

   Значительное влияние на динамику валютных курсов оказывает *изменение* *процентных* *ставок*, регулирующих международные переливы капитала, прежде всего краткосрочного. Относительный рост процентных ставок в стране в результате проведения сдержанной денежно-кредитной политики способствует удорожанию ее валюты. Инвесторы, желая извлечь доходы из более высоких процентных ставок, конвертируют свои активы национальных валют в иностранную, повышая спрос на нее на валютном рынке.

   С другой стороны, увеличение процентных ставок внутри страны вызывает уменьшение спроса на нее со стороны заемщиков. Это приводит к увеличению внутренних цен, росту инфляции и к понижению валютного курса национальной валюты.

   Таким образом, изменение процентных ставок может как прямо, так и обратно пропорционально влиять на величину валютного курса.

   Существенное влияние на валютный курс оказывает *рост* *денежной* *массы* (М2), который равен сумме денег в указанном значении (деньги вне банков и депозиты до востребования в банковской системе). Такие показатели денежной массы, как коэффициент монетизации и скорость денежного обращения, характеризуют степень доверия экономических агентов к национальной денежной системе.

   Развитие многих стран мира свидетельствует об устойчивой связи низких показателей коэффициента монетизации (и, соответственно, высоких значений скорости денежного обращения) с высокими темпами инфляции и денежной эмиссией. В свою очередь, это свидетельствует о слабом доверии к национальной денежной системе, что является следствием высокого уровня инфляции.

   Для стран с низким уровнем инфляции характерны высокие значения коэффициентов монетизации и низкие значения скорости денежного обращения. Это свидетельствует о высокой степени доверия к национальной валюте и национальной банковской системе и в конечном итоге влияет на величину валютного курса в сторону его повышения.

   Все перечисленные основные факторы переплетаются и взаимно дополняют друг друга, оказывая неравнозначное влияние на курсовые соотношения валют в зависимости от конкретной экономической ситуации. Таким образом, формирование валютного курса — это сложный, многофакторный процесс, обусловленный взаимосвязью национального и мирового производств и обращения.

   **Способы валютного регулирования.** Как было отмечено выше, колебания валютного курса влияют на основные макроэкономические показатели. Поэтому регулирование валютных курсов является важнейшим элементом экономической (точнее, валютной) политики.

   К мерам государственного воздействия на величину валютного курса относятся:

   1. *Дисконтная* (*учетная*) *политика* — изменение учетной ставки центрального банка с целью регулирования валютного курса путем воздействия на движение краткосрочных капиталов. В условиях пассивного платежного баланса центральный банк повышает учетную ставку, стимулируя приток иностранного капитала из стран, где уровень учетной ставки ниже. Приток капиталов создает дополнительный спрос на национальную валюту и таким образом повышает ее курс. Наоборот, при значительно активном платежном балансе центральный банк понижает учетную ставку и стимулирует отлив национальных и иностранных капиталов. В этих условиях увеличивается спрос на иностранную валюту, ее курс повышается, а курс национальной валюты снижается.

   2. *Девизная* *политика* — метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи государственными органами платежных средств, выраженных в иностранной валюте (девиз). В целях повышения курса национальной валюты центральный банк продает, а для снижения скупает иностранную валюту в обмен на национальную. Девизная политика осуществляется преимущественно в форме валютной интервенции, т.е. вмешательства центрального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты. Ее характерные черты — относительно крупные масштабы и сравнительно краткий период применения. Валютные интервенции осуществляются за счет официальных золотовалютных резервов или краткосрочных кредитов центральных банков в национальных валютах по межбанковским соглашениям своп.

   3. *Стерилизация* — совмещение валютной интервенции на внешних рынках с равными по величине и противоположными по направлению операциями на внутреннем открытом рынке ценных бумаг.

   4. *Валютные* *ограничения* — законодательное или административное запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями. Существуют следующие виды валютных ограничений: валютная блокада; запрет на свободную куплю-продажу иностранной валюты; регулирование международных платежей, движения капиталов, золота и ценных бумаг, репатриации прибыли; концентрация в руках государства иностранной валюты и других валютных ценностей.

   5. *Девальвация* — снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным счетным валютным единицам (СДР, евро), ранее и к золоту. Ее объективной основой является завышение официального валютного курса по сравнению с рыночным. *Ревальвация* — повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным счетным валютным единицам, ранее и к золоту.

   6. *Двойной* *валютный* *рынок*. Его сущность заключается в делении валютного рынка на две части: по коммерческим операциям и услугам применяется официальный валютный курс; по финансовым (движение капиталов, кредитов и др.) — рыночный. Заниженный курс по коммерческим сделкам используется для стимулирования экспорта товаров и выравнивания платежного баланса. Двойной валютный рынок обеспечивает некоторую экономию валютных резервов, уменьшая потребность в валютной интервенции (при ее необходимости); в настоящее время применяется лишь в некоторых развивающихся странах.

   Литература

   *Киреев, А.П.* Международная экономика: учеб. пособие для вузов: В 2 ч. М.: Междунар. отношения, 1999.

   Курс переходной экономики: учебник для вузов / Под ред. Л. И. Абалкина. М.: Финстатинформ, 1997.

   Курс экономики: учебник. 2-е изд., доп. / Под ред. Б.А. Райзберга. М.: ИНФРА-М, 1999.

   Курс экономической теории: учеб. пособие / М.И. Плотницкий, Э.И. Лобкович и др.; Под ред. М.И. Плотницкого. Минск: Мисанта, 2005.

   *Лобкович, Э.И.* Переходная экономика: сущность, особенности развития: науч.-метод. пособие. Минск, 1998.

   Макроэкономика: учеб. пособие / А.В. Бондарь, В.А. Воробьев, Л.Н. Новиков и др. Минск: БГЭУ, 2007.

   Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / Под общ. ред. М.И. Плотницкого, Г.В. Турбан. М.: Современ. шк., 2006.

   *Мэнкью, Н.Г.* Макроэкономика: Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, 1994.

   Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006—2010 годы. Минск: Беларусь, 2006.

   *Тур, А.Н.* Основы западной теории рыночной экономики. Минск: Мисанта, 1997.

   Экономическая теория. Общие основы: учеб. пособие / Под ред. М.И. Плотницкого. М.: Современ. шк., 2006.

   Экономическая теория: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. Минск: БГЭУ, 2002.

   Экономическая теория: учебник для вузов / Под ред. А. И. Добрынина, Л.С. Тарасовича. СПб.: Изд-во ГУЭФ; Питер Паблишинг, 2001.

   Экономическая теория: учеб. пособие / И. В. Новикова, Г. А. Примаченок, В.А. Воробьев и др. Минск: БГЭУ, 2006.

   СОДЕРЖАНИЕ

   ПРЕДИСЛОВИЕ 3

   Раздел I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 4

   1.1. Экономическая теория как наука, ее предмет и метод. Функция экономической теории 4

   1.2. Основные этапы развития экономической теории 10

   1.3. Экономическая система общества: понятие, структура, основные черты и типы. Модели рыночной экономики 13

   1.4. Собственность в экономической системе: понятие, субъекты и объекты, типы и формы. Разгосударствление и приватизация собственности 20

   1.5. Экономические цели общества. Основные приоритеты социально-экономического развития Республики Беларусь на современном этапе 27

   1.6. Потребности и экономические блага. Производственные возможности общества. Проблема выбора в экономике 32

   1.7. Факторы производства, их характеристика и взаимосвязь. Эффективность производства 36

   1.8. Рынок, его структура и инфраструктура 43

   1.9. Рыночный механизм и его элементы. Характеристика цены, спроса, предложения и конкуренции 49

   1.10. Понятие трансформационной экономики, ее основные черты и особенности. Белорусская модель перехода к рынку 54

   Раздел II. ТЕОРИЯ МИКРОЭКОНОМИКИ 59

   2.1. Закон спроса и закон предложения. Рыночное равновесие 59

   2.2. Эластичность спроса по цене и по доходу. Коэффициенты эластичности. Практическое значение анализа эластичности 67

   2.3. Теория потребления: полезность и потребление, поведение потребителя 76

   2.4. Теория производства. Общий, средний и предельный продукт. Закон убывающей предельной производительности 82

   2.5. Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные и переменные издержки. Общие, средние, предельные издержки, их динамика 87

   2.6. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба. Проблема оптимального размера предприятия 94

   2.7. Доход и прибыль фирмы, факторы роста. Максимизация прибыли 98

   2.8. Типы конкуренции и основные рыночные структуры в современной экономике. Антимонопольное регулирование 106

   2.9. Рынок труда и особенности его функционирования. Государственное регулирование рынка труда 112

   2.10. Заработная плата: сущность, формы и системы. Совершенствование оплаты труда 119

   2.11. Рынок ссудного капитала и ссудный процент. Номинальная и реальная ставка процента. Экономические основы дифференциации ставок процента 126

   2.12. Инвестиции: понятие, формы, источники. Дисконтирование стоимости будущих доходов 131

   2.13. Рынок природных ресурсов. Рентные отношения. Цена земли 134

   2.14. Рынок ценных бумаг 143

   2.15. Внешние эффекты и общественные блага 150

   2.16. Государственное регулирование в переходной и рыночной экономике 157

   Раздел III. ТЕОРИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ 163

   3.1. Понятие национальной экономики. Национальный продукт и национальное богатство, их формы 163

   3.2. Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие 172

   3.3. Совокупное потребление, совокупное сбережение и инвестиции 180

   3.4. Циклический характер экономического развития. Экономический цикл и его фазы. Основные пути стабилизации экономики 189

   3.5. Понятие, показатели и факторы экономического роста. Экстенсивный и интенсивный экономический рост 192

   3.6. Инфляция: сущность, причины, социально-экономические последствия. Антиинфляционная политика 198

   3.7. Занятость населения, безработица и ее виды. Политика занятости 205

   3.8. Финансовая система. Госбюджет и его структура. Бюджетный дефицит и государственный долг 209

   3.9. Сущность и принципы налогообложения. Бюджетно-налоговая (фискальная) политика государства 217

   3.10. Денежный рынок: сущность и функции. Спрос на деньги и предложение денег 221

   3.11. Денежно-кредитная система. Банковская система 224

   3.12. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты. Основные направления денежно-кредитной политики 231

   3.13. Социальная политика государства. Формы и механизм социальной защиты населения 235

   3.14. Формы международных экономических связей, их развитие 245

   3.15. Валютные отношения в мировой экономике: понятие, субъекты. Мировая валютная система и ее эволюция 252

   3.16. Валютный курс, виды, факторы и способы его регулирования 259

   ЛИТЕРАТУРА 268

   Учебное издание

   **МИКРОЭКОНОМИКА**

   **И МАКРОЭКОНОМИКА**

   **Пособие**

   **для подготовки**

   **к экзаменам**

   *Под общей редакцией*

   *М.И. Плотницкого*

   Редактор *Н.Б. Кострицкая*

   Корректор *Н.А. Плотницкая*

   Компьютерная верстка *Т.В. Шестаковой*

   Подписано в печать с диапозитивов заказчика.

   Формат 60/841/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.

   Гарнитура Ньютон. Усл. печ. л. 15,81. Уч.-изд. л. 17,14.

   Тираж 1000. Заказ

   ООО «Мисанта»

   220053, Минск, ул. Червякова, 23

   Лицензия ЛИ 02330/0133431 от 29.06.2004 г. [↑](#endnote-ref-4)